



UNSAM
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS SOCIALES

Papeles de Trabajo
La revista electrónica del IDAES
Año 6, Número 9
Junio de 2012

Papeles de Trabajo
La revista electrónica del IDAES
ISSN 1851-2577

Universidad Nacional de General San Martín
Instituto De Altos Estudios Sociales

Decano:

Dr. Alejandro Grimson

Fundador y Director Honorario:

Dr. José Nun

Director Consulto:

Dr. José Emilio Burucúa

Secretario Académico:

Dr. Abel María S. González

Rector de la Universidad Nacional de General San Martín:

Dr. Carlos Ruta

Papeles de Trabajo

Revista arbitrada. Indexada en Latindex

ISSN:

1851-2577

Director:

Alejandro Grimson

Comité Editor:

Flavia Costa

Natalia Gavazzo

Héctor Jaquet

Julián Melo

Marina Moguillansky

Pablo Nemiña

Consejo Editor:

José Emilio Burucúa (*Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

Ana Castellani (*CONICET, Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

Cecilia Hidalgo (*Universidad de Buenos Aires, Argentina*)

Laura Malosetti Costa (*CONICET, Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

José Nun (*CONICET, Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

Alejandro Roig (*CONICET, Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

Pablo Semán (*CONICET, Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

Juan Suriano (*Universidad Nacional de San Martín, Argentina*)

Editor responsable:

IDAES

CONTENIDO

Editorial	5
<u>Dossier. Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica</u> Preparado por Ana Castellani	
Introducción Ana Castellani y Luciana Strauss	9
Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio Federico Lorenc Valcarce	14
Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica Alejandro Gaggero	37
Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresarial Marina Dossi	58
La burguesía como sujeto histórico. Un estado de la cuestión. Lucas Iramain	84
Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas Carina Borrastero	100
El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales Esteban Serrani	127
Debates en torno a la calidad de la intervención económica estatal Ana Castellani y Flavia Llanpart	155
<u>Artículos</u>	
El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh Martín Vicente	179
Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político Moisés Kopper	198

Inseguridad y memoria: las huellas del pasado en el presente Myrna Edith Bilder	225
<u>Ensayos</u>	
Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX Sandra Noemí Quiñones	246
<u>Reseñas</u>	
Una máscara y un rostro Claudia Bacci	262
Reseña de <i>El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio</i>, de Carlo Ginzburg Pablo Pryluka	271
Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte Ana Fabaron	277
<i>Normas para la presentación de trabajos</i>	282

Editorial

Este número de la revista inaugura el año 2012, y constituye la primera de las dos ediciones que –desde hace un tiempo– nos hemos comprometido en publicar anualmente. En concordancia con la propuesta original de nuestra publicación, el lector encontrará aquí un conjunto de textos provenientes de diversas disciplinas dentro de lo que catalogamos como Ciencias Sociales que muestran la vitalidad del dialogo interdisciplinario en la comprensión de los más diversos fenómenos humanos. De este modo, seguimos promoviendo la difusión de trabajos de diversos investigadores, como los aquí seleccionados, que alienten el debate y el intercambio de ideas.

Entonces, con la intención de garantizar la calidad académica de los trabajos publicados, continuamos con el mecanismo de rigurosa evaluación para todos los trabajos que son propuestos para la sección *artículos*. En este sentido, tal como se realiza en las revistas más prestigiosas del campo, los tres artículos que se incluyen en este número 9 han sido examinados por un doble referato a cargo de investigadores de reconocida trayectoria en cada uno de los subcampos correspondientes que hemos convocado a tales fines. El resultado de este proceso es el diálogo y la contrastación de ideas, conduciendo a un enorme enriquecimiento de las contribuciones científicas.

La sección de artículos de investigación se abre con el artículo de Martín Vicente que aborda los fundamentos religiosos del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores en la Argentina de los años '70. Enfocándose en los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh, el autor propone una sociología histórica e intelectual de las trayectorias de dos personajes que se enfrentaban a la sociedad de masas y a las tensiones de su época recurriendo a los legados de la Generación de 1880 para impugnar el devenir democrático popular.

En segundo lugar, el artículo de Moisés Kopper analiza el arte de la oratoria en el contexto de lo que define como democracia participativa. A partir de una breve etnografía en la que examina las estrategias discursivas de un líder comunitario en su actuación como mediador político en el contexto de Porto Alegre, Brasil, el autor muestra la centralidad de la oratoria para la construcción del liderazgo político. El autor interpreta que existe un proceso de ciudadanización que consiste en la acumulación de

conocimientos retóricos que habilitan la participación en la democracia parlamentaria. De esta manera, siguiendo su sugestiva hipótesis, se entrelazan las dimensiones poética y política en el escenario público.

El tercer artículo, que cierra esta sección, corresponde al trabajo de Myrna Bilder que vincula “inseguridad” y “memoria” para entender las huellas del pasado en el presente. La autora analiza el modelo representacional de la dictadura que se halla presente en el discurso “seguritario”, que es el más permeable a las políticas punitivas. Asimismo, aborda la cuestión de la coexistencia temporal entre una postura condenatoria de la vía represiva del pasado y a la vez una postura favorable a las políticas punitivas en el presente, como medio para hacer frente a la problemática de la inseguridad. De esta manera, entiende que tanto el modelo “Estado terrorista” y el modelo “Genocidio reorganizador” pueden favorecer o dificultar la posibilidad de establecer lazos entre el pasado y el presente.

A continuación, este número de la revista presenta un *dossier* titulado “Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica”, coordinado por Ana Castellani. Esta compilación de artículos resulta de máxima actualidad y pertinencia, dado el reciente desarrollo del área de estudios que aborda y la creciente complejidad de perspectivas que se colocan en debate. El conjunto de artículos propone una exhaustiva discusión del estado del arte del campo y aborda los principales núcleos conceptuales de los debates a través de una cuidadosa construcción de sus herramientas teóricas.

En la sección *ensayos* el lector encontrará un texto de Sandra Quiñones titulado “Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX”. Este ensayo presenta una articulada revisión de bibliografía historiográfica que se complementa y dialoga con las discusiones teóricas del *dossier*.

Por último, publicamos tres *reseñas* de libros que por diferentes motivos resultan importantes para las Ciencias Sociales. El trabajo de Claudia Bacci analiza el libro de Adriana Cavarero titulado *Horrorismo: Nombrando la violencia contemporánea*. La segunda es una reseña de Pablo Pryluka sobre el libro *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio* un aporte fundamental de Carlo Ginzburg a los debates historiográficos. La última reseña es de Ana Fabaron y examina la apropiación de símbolos culturales, realizando una reflexión sobre posibles metodologías de

Editorial

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 5-7.

investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte, a partir del libro “Appropriation as practice” de Richard Schechner.

En resumen, los invitamos a leer y comentar estos textos, esperando sean de su interés y agrado, así como a enviarnos sugerencias y aportes para las distintas secciones a nuestra dirección de correo electrónico: papelesdetrabajo@unsam.edu.ar

Comité Editorial, junio de 2012.

Dossier



DOSSIER

Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica

Preparado por Ana Castellani

Ana Castellani*

Luciana Strauss**

Introducción

En los últimos años la Sociología Económica (SE) ha suscitado un renovado interés en países centrales y periféricos. Dan cuenta de ello la multiplicación de investigaciones empíricas que se vienen desarrollando en diversos ámbitos académicos, la aparición y consolidación de centros de estudios y posgrados y el crecimiento de publicaciones y congresos especializados. Nos encontramos en un momento marcado por una prolífica producción en un campo de conocimiento. Si bien algunos de los planteos ya se encontraban en clásicos de la Sociología como Karl Marx, Émile Durkheim, Max Weber o Georg Simmel, recién en la década del setenta la SE empieza a configurar un espacio de producción autónoma.

Lo original y provocador de la propuesta de la SE no radica en sus enfoques teóricos metodológicos, ni sus perspectivas epistemológicas o los grandes problemas sociales que presenta –que ya los clásicos de la Sociología y la Economía habían planteado oportunamente–, sino su *intrusión* en un campo del saber que en los setenta y ochenta estaba hegemonizado por la economía ortodoxa. Justamente, la posibilidad de ingresar en un área que se presentaba hostil a la Sociología y otras ciencias sociales y disputarle un lugar en la interpretación y análisis de objetos y procesos económicos, significó un gran avance en la consolidación de la subdisciplina.

* Doctora en Ciencias Sociales (UBA), Magíster en Sociología Económica (IDAES-UNSAM), Licenciada y Profesora en Sociología (UBA). Investigadora Adjunta CONICET radicada en el Centro de Estudios Sociales de la Economía del IDAES-UNSAM. Codirectora de la Maestría en Sociología Económica y Coordinadora Académica del Doctorado en Sociología del IDAES-UNSAM.

** Doctoranda en Ciencias Sociales (UBA), Magíster en Sociología Económica (IDAES-UNSAM), Licenciada en Sociología (UBA). Docente del IDAES e Investigadora del Centro de Estudios Sociales de la Economía del IDAES-UNSAM.

Como proceso social, la constitución de un campo del saber implica una batalla en el terreno ideológico, particularmente por delimitar fronteras y diferenciarse de otras disciplinas y perspectivas. Tal como en Francia del siglo XIX Émile Durkheim construye y delimita el objeto de estudio específico de la sociología trazando líneas de división con la Psicología y la Biología de la época, la SE asoma en plena avanzada neoliberal en los Estados Unidos de los setenta y busca diferenciarse, al tiempo que cuestiona, al *mainstream* de la Economía. Se trató, en principio, de un planteo crítico a los modelos abstractos –basados en supuestos de racionalidad de la acción humana y en el equilibrio natural de los mercados– construidos por la escuela neoclásica.

Esta perspectiva, ocupada en el estudio de las instituciones y las redes sociales, constituye lo que se denomina como *Nueva Sociología Económica* (NSE). Su principal referente e interlocutor, Mark Granovetter, plantea retomando a Karl Polanyi, una de las tesis más citadas y discutidas dentro del campo: la economía está *incrustada* en la sociedad, lo cual supone que es inescindible de las relaciones sociales en las cuales está inmersa. Luego de la fría distancia que mantuvieron Economía y Sociología entre el período de entreguerras y los años setenta, la NSE reavivó el diálogo disciplinar, en particular con la economía heterodoxa. Este enfoque se enriquece por la mirada culturalista de Viviana Zelizer, quien a partir de investigaciones e indagaciones sobre los sentidos, significados y símbolos involucrados en prácticas e intercambios económicos diversos tiende puentes con otra subdisciplina, la antropología económica.

Como en todo campo disciplinario, al interior de lo que se denomina SE, conviven y confrontan perspectivas y enfoques diversos. En este caso, clásicas discusiones y debates sociológicos –y de las ciencias sociales en general– aparecen y se actualizan en los estudios sobre los mercados, la acción, las redes sociales, los agentes y las prácticas económicas, las instituciones y el dinero, la relación Estado/empresarios, entre otros. La articulación entre las dimensiones macro y micro sociales, el peso de la estructura o de la acción, la disputa entre las perspectivas objetivistas y subjetivistas, los supuestos o marcos epistemológicos puestos en juego, son algunos de los puntos que asoman en las discusiones.

En efecto, las contribuciones de la SE anglosajona permearon los círculos intelectuales franceses cuando Pierre Bourdieu inicia un debate con los sociólogos de la economía. Aunque reconoce y comparte con la NSE la crítica a la escuela económica

marginalista por suponer la existencia de mercados autoregulados y de un *homo economicus* que actúa a partir de criterios de racionalidad perfecta, el sociólogo francés cuestiona el énfasis que esta corriente le adjudica a la interacción por sobre a la coacción que ejercen, a su parecer, las *estructuras sociales de la economía*.

La tradición francesa y la discusión con la NSE continúan con los aportes que, desde una antropología de la ciencia y la técnica, realizan Michel Callon y Bruno Latour. De manera bien provocativa, los autores cuestionan el planteamiento del problema en términos de lucha o complementariedad disciplinar entre Economía y Sociología, al tiempo que subvierten la ya clásica tesis de Granovetter: la economía, argumentan, no está arraigada en la sociedad sino en las propias ciencias económicas, que contribuyen a dar forma a las teorías y dispositivos técnicos involucrados en las acciones económicas.

Paralelamente, autores como Amdsen, Schneider, Silva y Chibber, entre otros, recuperan la fructífera línea de investigación abierta en los tempranos sesenta por los sociólogos del desarrollo latinoamericanos, generando un nuevo espacio de encuentro para pensar el rol de los actores, las relaciones sociales y los modelos de intervención estatal en la explicación del subdesarrollo.

Creemos que lejos de empobrecer, los desacuerdos al interior del campo enriquecen y otorgan un mayor impulso a la producción teórica en SE. Celebramos que nuevas discusiones se incorporen a los debates. Pero aunque sabemos que el proceso nos fortalece, también somos concientes que nos plantea un gran desafío: ¿cómo pensar teórica y metodológicamente problemas en nuestras latitudes desde la SE?

Hoy se multiplican en la región latinoamericana investigaciones empíricas sobre mercados, empresas y empresarios, finanzas y dinero, instituciones y organizaciones económicas, particularmente en Brasil, Chile y Argentina. En el IDAES, desde el Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE), la Maestría de Sociología Económica y las Jornadas que realizamos año tras año, acompañamos, participamos e impulsamos esta expansión. Como parte de una contribución al crecimiento del campo subdisciplinar, presentamos en este *dossier* un conjunto de marcos conceptuales construidos a partir de distintos aportes teóricos de la sociología económica contemporánea. Los mismos no fueron producidos solamente desde lecturas atentas de la literatura especializada en escritorios o bibliotecas, sino que surgieron de trabajos de

investigación empírica (en muchos casos, para realizar tesis doctorales) que han permitido ajustar, reformular y repensar interrogantes, problemas e hipótesis. En ello creemos que radica el valor de estos artículos.

El trabajo de Federico Lorenc Valcarce aborda una de los tópicos centrales de la SE, el análisis de los mercados. Con una pluma delicada y precisa, presenta una sistematización de los modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio y en la configuración de mercados diversos.

Por su parte, Alejandro Gaggero, se adentra en el mundo de las estrategias empresarias. Recuperando críticamente los diversos enfoques que abordaron la cuestión desde la economía y la sociología en los últimos cuarenta años, el autor propone un marco teórico en clave sociológica para investigar las estrategias empresarias de grandes firmas y grupos económicos en la actualidad.

La acción empresarial es el objeto de análisis del artículo de Marina Dossi. Con el objetivo de indagar en el proceso de la construcción de la representación corporativa, la autora presenta el concepto de acción corporativa empresarial para develar la dinámica interna de las organizaciones del empresariado, dar cuenta de los procesos de construcción de la representación corporativa, y su posterior expresión colectiva.

Complementariamente, Lucas Iramain nos invita a pasar revista a algunas de las principales controversias originadas en torno a la compleja conceptualización de la burguesía en tanto “sujeto histórico” y, al mismo tiempo, recuperar una serie de trabajos que permitan el establecimiento de una adecuada estrategia teórico-metodológica para su abordaje empírico en casos concretos.

La cuestión de la apropiación del excedente resultante de los procesos de innovación y desarrollo, es el centro del artículo de Carina Borrastero. Con minuciosidad, la autora reconstruye críticamente los diversos matices teóricos que sobre el punto mantienen las corrientes evolucionistas neoschumpeterianas. En particular, indaga sobre el modo en que se articulan en estas teorías el plano de los supuestos y el plano de los conceptos, y a partir de allí determina qué problemas relevantes relativos a esta estructura son tratados (y en qué grado de extensión y profundidad) y cuáles son ignorados o débilmente considerados.

Esteban Serrani recupera los ricos debates suscitados en el campo de la sociología del desarrollo para pensar la relación Estado y empresarios y su incidencia en el

Ana Castellani y Luciana Strauss. Introducción, Dossier *Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 9-13.

derrotero de los países de industrialización tardía. La revisión de la extensa literatura producida en el centro y en la periferia desde mediados del siglo XX, le permite reflexionar sobre las posibilidades y limitaciones de los diversos enfoques a la hora de pensar el accionar estatal y empresarial, y su importancia para alcanzar el desarrollo económico.

Finalmente, el *dossier* cierra con una presentación en clave sistemática de diversos aportes teóricos para analizar la calidad de la intervención estatal. Asumiendo que la misma es crucial para alcanzar un proceso de desarrollo sostenido, Ana Castellani y Flavia Llanpart realizan una sucinta presentación y problematización de las principales categorías que se han elaborado para abordar la cuestión de la intervención estatal en la literatura académica tributaria de la Sociología del Desarrollo y el neoinstitucionalismo.

Invitamos, entonces, a nuestros lectores a adentrarse en estos debates para continuar fomentando discusiones que disparen nuevas investigaciones sobre los objetos y procesos económicos desde una perspectiva sociológica.

Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio

Federico Lorenc Valcarce*

Resumen

Los mercados son objetos de investigación frecuentemente abordados en el campo de la sociología económica. En algunos casos, se trata de elaborar modelos para el análisis sociológico de los mercados, entendidos como realidades sociales con lógicas de funcionamiento que no se reducen a las postuladas por las teorías económicas corrientes. En otros casos, se trata de producir razonamientos sociológicos y movilizar herramientas metodológicas de las ciencias sociales para el estudio de mercados concretos, que pueden ir desde el mercado financiero o el mercado inmobiliario hasta el mercado de venta callejera de tacos o los restaurantes, pasando por el mercado de la indumentaria o el mercado de los dispositivos de vigilancia y protección. En el presente artículo, nos interesa reconstruir en clave teórico-metodológica el campo de la sociología de los mercados. Para ello, desarrollaremos tres objetos de análisis que han sido abordados en dicho marco: la creación de mercados, la estructura de la competencia y el intercambio, y los marcos simbólicos que organizan las prácticas mercantiles.

Palabras clave: Sociología de los mercados – Competencia – Intercambio – Prácticas mercantiles.

Keywords: Sociology of markets – Competition – Exchange – Mercantile practices.

Introducción

Lo que hoy tiende a llamarse “sociología económica” aborda un conjunto de problemas que son centrales para las ciencias sociales desde el periodo clásico.¹ Los

* CONICET/IIGG-UBA/UNMDP.

estudios de Durkheim sobre la división del trabajo, los contratos y la propiedad, los trabajos de Weber sobre las relaciones entre la ética religiosa y las disposiciones económicas, o las intuiciones de Simmel sobre los vínculos monetarios, constituyen piezas clásicas de un tipo de tratamiento de los fenómenos económicos que habría de adquirir mucho más tarde una formalización en tanto disciplina académica bien definida. A medida que los economistas consolidaban su monopolio del discurso legítimo sobre la vida económica, la sociología, la antropología y la ciencia política desplazaban su atención hacia otros aspectos de la vida social. Los trabajos de Marcel Mauss, Karl Polanyi y Talcott Parsons, entre otros pocos, constituyen excepciones, al menos hasta el renacimiento de la sociología económica en los Estados Unidos, hacia mediados de la década de 1970.²

Esto no significa que no existiesen investigaciones sobre instituciones, procesos y prácticas económicas, tanto en los países centrales como en los periféricos: en realidad, la novedad de los últimos años consiste en el relanzamiento de *una empresa programática y reflexiva que se interroga acerca de la especificidad de una mirada sociológica sobre la economía*, moviliza conscientemente herramientas teórico-metodológicas de esta tradición y plantea una alternativa a los relatos producidos por las ciencias económicas, tanto en su vertiente neoclásica como en sus diversas corrientes “críticas”. Desde entonces, la (nueva) “sociología económica” aborda – a mi entender, de una manera teóricamente fructífera y empíricamente orientada – objetos tales como las prácticas, las instituciones y las culturas económicas.

En este marco nos interesa recuperar algunos elementos para el estudio sociológico de los mercados. En las últimas décadas, los sistemas de intercambio, las formas de la competencia, la organización política de las instituciones mercantiles y los marcos simbólicos que contribuyen a constituir a los objetos en mercancías han recibido una creciente atención entre los sociólogos, tanto a partir de la reflexión sistemática como del abordaje de objetos empíricos particulares. En el presente artículo, hemos de revisar los aportes a tres problemas fundamentales: la construcción de los mercados por

¹ Para una introducción a los debates teóricos y las agendas de investigación en este ámbito de investigación, cf. Granovetter y Swedberg, comp., 1992; Swedberg, comp., 1993; Steiner, 2005; Steiner y Vatin, 2009; Portes, 2010.

² Podrían destacarse también contribuciones clásicas como las de Thorstein Veblen, Gabriel Tarde, Bronislaw Malinowski, Werner Sombart, François Simiand, Maurice Halbwachs o Karl Mannheim. Hay allí elementos para una sociología de la vida económica, aunque a ninguno de ellos les interesase particularmente establecer una demarcación (sub)disciplinaria de ese tipo.

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

parte de agentes económicos y políticos, la estructura social de la competencia y las dinámicas del intercambio, la estructuración simbólica de las relaciones mercantiles.

Los empresarios, la política y la construcción de los mercados

Una parte importante de la literatura existente en el ámbito de la sociología económica analiza las características de los actores que constituyen el “polo de la oferta” en el marco de las relaciones mercantiles. Allí se inserta la indagación de los procesos de creación de “industrias” (Granovetter y McGuire, 1998) y el desempeño de los empresarios en tanto “creadores de mercados” (Fligstein, 1996). En el primer caso, se estudia a empresas o grupos de empresas especializadas en una rama particular de actividad; en el segundo, se explora en profundidad a los empresarios y sus conductas emprendedoras. De esta manera, es posible describir a los productores de bienes y servicios intercambiados en los mercados, y dar cuenta del modo en que organizan las actividades de producción y comercialización de determinadas mercancías. Cuando se supera la mera descripción de los actores y sus acciones para abordar sus relaciones, aparece entonces el interés por el estudio de las relaciones de poder y de control.

Las “industrias” han sido un objeto frecuente de investigación en sociología económica. Se trata de estudiar grupos de empresas que operan en una misma rama de producción de bienes y servicios (electricidad, automóviles, seguros de vida, etc.), indagar sus interacciones y las estructuras sociales que rigen su funcionamiento. Se trata también de explorar la manera en que se produce un espacio unificado de competencia y reconocimiento mutuo entre agentes económicos. Polemizando con las visiones de la economía institucional, estos trabajos quieren mostrar que el éxito de una innovación – o la creación de un mercado – no depende de las ventajas técnicas de los bienes o servicios introducidos, sino de la capacidad de quienes los promueven para hacerlos aceptar por los consumidores, por la opinión pública y por las autoridades. Así, se evitan las explicaciones funcionalistas que conciben a los arreglos económicos como respuestas-racionales-a-problemas que logran estabilizarse por ser las más eficaces. La constitución y las transformaciones de las industrias revelan la importancia estratégica de un conjunto de actores clave en la dinámica de la innovación: los empresarios. Su acción se convierte en la piedra angular de las evoluciones en el mundo económico.

El “modelo ejemplar” de la sociología de las industrias es la investigación sobre la producción y distribución de electricidad en los Estados Unidos, dirigida por Mark Granovetter (Granovetter, McGuire y Schwartz, 1993; Granovetter y McGuire, 1998). Este estudio se presenta como una alternativa a las visiones de la ciencia económica dominante, sea en su versión formalista, sea en su versión objetivista. Se abren allí una serie de dimensiones de análisis que constituyen un programa de observación para las investigaciones ulteriores.

Para la sociología, la definición de las fronteras de las industrias constituye un problema y debe hallarse las objetivaciones pertinentes para establecerlas. En primer lugar, es menester determinar qué actores contribuyeron a la fijación y la unificación de los bienes o servicios que son producidos en el seno de una industria particular.³ Dado que las necesidades de los consumidores no están completamente constituidas de antemano, y no existe por lo tanto una verdadera “demanda”, la naturaleza de los productos depende de la actividad de ciertos “pioneros” que logran imponer una determinada concepción, un gusto, una tecnología, expresada en el objeto que ofrecen a la venta.

Asimismo, es necesario explorar el modo de organización de las empresas, la constitución de categorías ocupacionales estandarizadas y la emergencia de estructuras de representación de los intereses comunes de la industria y de órganos de regulación de sus actividades. Todas estas instancias contribuyen a la existencia objetiva de la industria y determinan las relaciones entre los productores, que han de reproducirse con cierta inercia en las etapas ulteriores de la historia de este espacio de la vida social.

Finalmente, deben examinarse las relaciones entre los actores clave de la industria y el ámbito estatal. Las autoridades políticas y las instituciones del Estado pueden promover una actividad, o bien limitarla e incluso prohibirla; la introducción de una regulación específica tiene efectos variados sobre los diferentes actores de una industria y contribuye a la consolidación de algunos de ellos, mientras que otros desaparecen o deben adaptarse a los cambios (Granovetter y McGuire, 1998: 148-9).⁴

³ Tarea que realiza, por ejemplo, Pierre Bourdieu para la “industria” de la construcción – que él denomina “campo de la producción” – y para la definición de la casa como objeto específico de consumo (Bourdieu, 2000: 63-71 y 33-37).

⁴ Para un análisis de las industrias en tanto polos activos en la construcción de mercados, cf. Neil Fligstein, 1996; Robinson, 1956; Nightingale, 1978.

El análisis de la construcción social de las industrias, así como de los mercados que les son solidarios, es casi siempre acompañado por la interrogación acerca de la naturaleza de la acción de los empresarios y los determinantes sociales que operan sobre ella. Estas preguntas pueden enriquecer la problematización de los orígenes de los dispositivos económicos, pero también – en un plano más abstracto de la elaboración teórica – sobre el papel de la “acción” en el funcionamiento de los “sistemas”. Hace un siglo, los estudios de Max Weber y Werner Sombart habían establecido las bases de una aproximación sociológica al estudio de esta categoría particular de agentes que conocemos como “empresarios” y del tipo de acción significativa que podríamos llamar “emprender” (Weber, 1905; Sombart, 1913).

Granovetter se caracteriza por insertar el análisis de la acción económica en el contexto inmediato de relaciones sociales en el que se llevan a cabo, priorizando el análisis de las redes sociales como constitutivas de lo económico (Granovetter, 1973, 1985). Su perspectiva cuestiona lo que él llama la visión infra-socializada de la ciencia económica y la visión sobre-socializada de cierta sociología determinista. En ambos casos, se ignora para él la importancia de las relaciones sociales en las cuales se “encastra” la acción económica. En efecto, la acción económica no es ni el comportamiento racional que busca realizar el propio interés del *homo æconomicus* ni el mero efecto de un conjunto de estructuras objetivas, normas y valores que operan mecánicamente.

En su estudio sobre emprendimientos como Tupperware y Mary Kay, Nicole Biggart ha mostrado que los pequeños empresarios vinculados a esta red deben movilizar su “carisma” y sus “relaciones” para realizar negocios (Biggart, 1989). Y ello ocurre en el marco de una tendencia general hacia la burocratización y la configuración de vínculos impersonales entre organizaciones. Estas dos configuraciones – una innovadora, la otra burocrática – parecen coincidir con dos periodos de las carreras de los empresarios y la vida de las empresas. En sus primeras etapas, los empresarios deben movilizar su capital de relaciones y trabajan para ganarse la confianza de sus potenciales clientes (Luo, 1997; Granovetter y McGuire, 1998); una vez que han logrado forjarse una clientela, se encuentran al mando de organizaciones que deben cumplir objetivos definidos cada vez con mayor precisión. También se observa este movimiento a medida que una industria se institucionaliza y establece relaciones cada

vez más estables con clientelas organizadas, que les exigen que se adecuen a ciertos imperativos de previsibilidad, calidad y costos. La acción de los empresarios es menos previsible y tiene más consecuencias en los momentos iniciales de una industria, pero – desde el momento en que esta acción se objetiva en empresas y relaciones mercantiles institucionalizadas – es subsumida en una lógica sistémica que ya no puede ser controlada por ningún agente individual (Fligstein, 1996; Thornton, 1999).

Muchos de estos trabajos se inspiran, directa o indirectamente, de la noción de “enraizamiento” (*embeddedness*), reintroducida por Mark Granovetter⁵, para señalar la importancia del “capital social” de los empresarios. Diversos estudios han mostrado que las “relaciones” o “contactos” son determinantes en el momento de crear una actividad comercial o fundar una empresa (Renzulli, Aldrich y Moody, 2000; Luo, 1997). Algunas etnografías revelan que la performance de las pequeñas empresas depende en gran medida de las relaciones que sus dirigentes establecen en el espacio local (Plociniczak, 2004). Las investigaciones sobre los países de Europa del Este han señalado sobre todo la importancia de un “capital social” de tipo político en el contexto de la transición desde el comunismo a la sociedad de mercado y han indagado sistemáticamente las disposiciones que llevan a los individuos a convertirse en empresarios (Rona-Tas, 1994; Surubaru, 2007). La mayoría de estos estudios se concentran en una rama particular de la producción, en un país determinado, y utilizan tanto documentos y estadísticas socioeconómicas como observaciones y entrevistas con los agentes. En ciertos casos, estos últimos son interrogados acerca de sus redes de contactos y la manera en que las utilizan en su actividad económica, mientras que en otros casos se indagan las trayectorias o “carreras” (Zalio, 2005) que los han llevado a ocupar el lugar que ocupan en el espacio económico.

⁵ La noción de “enraizamiento”, “encastre” o “anclaje” (*embeddedness*) fue introducida por Karl Polanyi para caracterizar la articulación entre la economía y otras esferas de la vida social en las sociedades llamadas “primitivas”. En oposición a estas sociedades más o menos indiferenciadas, las sociedades modernas tienen por característica principal el “desenraizamiento” de la economía bajo la forma de un “mercado auto-regulador” (Polanyi, 1944). Este término fue retomado por Mark Granovetter en el marco de la renovación de la sociología económica a partir de los años 1970: este autor rechaza la oposición tajante entre sociedades primitivas y sociedades modernas, y sobre todo la idea de que esta oposición coincida con la diferencia entre economías encastradas y economías desencastradas (Granovetter, 1985). A partir de esta operación inicial, ha habido múltiples usos de la noción de enraizamiento: autores como Neil Fligstein y Frank Dobbin insisten sobre el enraizamiento de la economía en la política, mientras otros como Mitchel Abolafia o Michel Callon insisten sobre la inscripción de las relaciones económicas en determinados marcos culturales o cognitivos. En todos los casos, se subrayan los lazos orgánicos entre dimensiones diferenciadas de la vida social.

Pero no solo los “emprendedores” crean mercados al formar empresas y tejer redes comerciales. En términos generales, la producción de los mercados fue realizada por las autoridades públicas en el proceso de constitución del capitalismo moderno. A través de textos legislativos y reglamentarios, por medio de incentivos económicos y otras políticas públicas, regulando la competencia y comprando de manera directa bienes y servicios, el Estado modela las relaciones económicas. Así pues, la instauración de los “mercados” como dispositivos de organización económica resulta de la acción política de los Estados, por lo tanto de los gobiernos, los partidos y las burocracias: los análisis críticos del “neoliberalismo” y de la “globalización” dan cuenta de ello (Bayart, 2004; Hibou, 1999; Lebaron, 2000, 2006).

En su análisis estructural de los mercados, Neil Fligstein aborda la relación entre la política y la construcción de los mercados destacando que la institución del mercado – y el funcionamiento concreto de los mercados particulares – se basa en instituciones no-mercantiles: la propiedad, las estructuras de gobernanza, las concepciones del control y las reglas de intercambio. En su formulación más radical, afirma que “la formación de los mercados forma parte del proceso de construcción del Estado” (Fligstein, 1996: 657-8). En un planteamiento más bien taxonómico, Fligstein propone establecer relaciones entre distintos tipos de dominación política y de organización estatal, por una parte, y principios de organización de los mercados, por otra. Intenta poner de manifiesto que el Estado contribuye a crear las instituciones de mercado y los mercados particulares, pero que eso varía según el papel de las instancias oficiales en el desarrollo económico y según la participación de las distintas clases sociales en las alianzas políticas gobernantes (Fligstein, 2000). Algunas de sus categorías analíticas resultan interesantes para pensar problemas de investigación: “los gobiernos pueden proporcionar financiamiento para nuevas tecnologías, definir estándares, producir regulaciones con consecuencias intencionales y no intencionales, y comprometerse en múltiples formas de intervención directa o indirecta” (Fligstein, 2000: 64).

Según Pierre Bourdieu, el Estado contribuye a la construcción social de los mercados por la reglamentación de la producción y por la creación tanto de la “oferta” como de la “demanda” (Bourdieu, 2000: 113-124, 155-172 y 250-251). Por medio de la instauración de normas jurídicas generales y específicas, las autoridades públicas contribuyen a moldear la producción, el consumo y los intercambios mercantiles

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

(Bourdieu, 2000; Campbell y Lindberg, 1990). La investigación de Bourdieu sobre el mercado de la vivienda revela que su instauración depende en gran parte del proyecto político que busca establecer una Francia de “propietarios”, un proyecto promovido por una “nueva derecha” innovadora desde los años sesenta, desarrollado en las oficinas de algunos ministerios y materializado en las políticas de financiación de la construcción y de la compra de casas. Esta política específica es acompañada por otras acciones estatales, tales como la construcción de autopistas y la ampliación de los servicios públicos hacia áreas periféricas en curso de urbanización.

Si los trabajos de Fligstein y Bourdieu subrayan la importancia de las luchas entre los actores que comparten una industria, así como el papel privilegiado del Estado en la formación de los mercados, los trabajos de Frank Dobbin se refieren por su parte a la influencia de las políticas públicas en el funcionamiento de los mercados. Según este autor, la acción del Estado moldea de manera directa o indirecta la competencia y la organización de las empresas. Lo muestra en diversas investigaciones que abordan los efectos de la política antimonopolista sobre la organización de la industria del transporte en el siglo XIX, el impacto de la legislación social sobre el régimen de seguro de salud en la primera mitad del siglo XX y las consecuencias de la ampliación de los derechos sociales sobre las condiciones de trabajo de los asalariados en las empresas en la última mitad del siglo XX (Dobbin, 1992; Dobbin y Dowd, 1997, 2000; Dobbin y Sutton, 1998). Este acento puesto sobre el poder organizador del Estado sirve para mostrar las deficiencias de la teoría económica de los mercados autorregulados. Sin que eso se inscriba en el ámbito de la sociología de los mercados, la ciencia política puso también de manifiesto que la acción pública contribuye a producir, modelar y controlar sistemas de relaciones económicas (Evans, Rueschemeyer y Skocpol, 1985; Padioleau, 1989; Lindblom, 2002). A su vez, muchos trabajos sobre las reformas neoliberales destacaron el hecho de que la privatización de empresas públicas y la constitución de mercados en su lugar, es el resultado de proyectos políticos basados en alianzas transversales entre actores estatales, partidos y grupos sociales (Hibou, 1999; Ramos, 2003).

Lo que está en juego en esta literatura, es la dimensión política de los mercados. Organizaciones “políticas” como el Estado, el Parlamento y las administraciones contribuyen por medio de la legislación o las políticas públicas a la instauración, la

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

reglamentación, o incluso la supresión, de algunos mercados e instituciones económicas.

Las estructuras sociales de la competencia y el intercambio

La sociología de las industrias y los empresarios forma parte de un movimiento más general de renovación de la sociología de los hechos económicos. Las más recientes y potentes contribuciones a este campo vienen seguramente de la sociología de los mercados que, además de ofrecer teorías que se oponen a la ciencia económica dominante, ha producido decenas de estudios monográficos que muestran la riqueza de cada uno de los espacios socialmente establecidos de circulación de bienes y servicios. De este modo, la “nueva sociología económica” puso de manifiesto que los mercados no son solamente sistemas de interacción que se construyen en el marco de instituciones sociales, políticas y culturales, sino que ellos mismos son hechos sociales. Eso quiere decir que los agentes que producen los mercados están vinculados por lazos objetivos y permanentes que se organizan según principios relacionales.

Harrison White fue uno de los primeros sociólogos en estudiar sistemáticamente los mercados desde el punto de vista del modo en que se estructura la competencia. Una de sus ideas centrales es que los mercados no son espacios atomizados y anónimos, sino sistemas de relaciones competitivas entre productores que se conocen y se observan recíprocamente. Los productores no se comprometen en puras luchas de precios, sino que pretenden estabilizar su posición respecto a otros agentes y encontrar nichos que les permitan sobrevivir (White, 1981). Por su parte, Ronald Burt ha hecho hincapié en que los beneficios obtenidos de la inversión del capital económico en una determinada arena dependen de la estructura de la competencia, por lo tanto de las “redes” en que los actores están situados diferenciadamente. Para este autor, son factores sociales los que vuelven la competencia imperfecta, distribuyendo desigualmente las oportunidades entre los distintos jugadores (Burt, 1995). White y Burt se inscriben, como el propio Granovetter, en una perspectiva interaccionista que subraya la importancia de los individuos y las redes en que se insertan sus comportamientos.

En este marco, se ha recurrido con frecuencia al análisis del volumen y la naturaleza de los vínculos sociales de que disponen los individuos, a veces llamado “capital social”, con el objetivo de dar cuenta del modo en que las conexiones permiten

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

tener acceso a información, hacer circular la propia reputación o acceder a oportunidades vitales. En el caso de los mercados de trabajo, Granovetter ha mostrado que los “vínculos débiles” constituyen un recurso fundamental para acceder a empleos (Granovetter, 1973), mientras que Burt argumentó sobre la importancia de las redes personales para mejorar la posición de un individuo dentro de una empresa (Burt, Hogarth y Michaud, 2000). En el terreno de la competencia, el capital social sirve sobre todo para procurarse clientes (Granovetter, 1983).

En general, se ha dicho que estos autores tienden a aceptar algunas premisas generales de la ciencia económica, introduciendo simplemente elementos sociológicos en la comprensión de los hechos económicos tal como son concebidos por aquélla. Otros autores asumen una posición más radical con respecto a la ciencia económica dominante. Neil Fligstein acepta la contribución de la teoría de las redes y de los enfoques estructurales que consideran a los mercados como sistemas de relaciones sociales, pero se aleja de las perspectivas interaccionistas para proponer una definición de los mercados en términos de “campos”. Su contribución procura subrayar los aspectos políticos intrínsecos de estas instituciones, sobre todo las relaciones de poder entre los productores, que permiten que ciertos agentes puedan fijar los precios o definir la naturaleza de las prestaciones legítimas en un mercado. Las formas dominantes de organización de las empresas y los servicios, así como las normas que organizan una industria y rigen la dinámica de los mercados, son la expresión de las relaciones de fuerzas entre los agentes. En los “orígenes” de los mercados, los grandes jugadores logran imponer sus “concepciones del control”, es decir, esas “estructuras cognitivas comunes en el seno de las organizaciones que tienen consecuencias profundas sobre el modo de organización y sobre la competencia” (Fligstein, 1996). En lo sucesivo, los mercados se organizan como espacios de lucha en los que los actores dominantes se observan y procuran conservar el statu quo frente a los ataques de los recién llegados que implementan al mismo tiempo estrategias de imitación y cuestionan las formas dominantes de organización. De esta manera, Fligstein se acerca a la concepción de los mercados propuesta por Pierre Bourdieu en sus investigaciones sobre el mundo económico (Bourdieu, 2000). Ambos autores buscan en una sociología crítica y estructural los pilares de una concepción alternativa de la economía: no aceptan ni la

antropología ni la epistemología que son propias de los enfoques dominantes de la ciencia económica.

El análisis sociológico de la competencia en ámbitos tan diversos como la industria informática (Podolny, Stuart y Hannan, 1996) o el mercado editorial (Bourdieu, 1999) muestra que los mercados no son espacios homogéneos, organizados en torno a los precios y movilizados por la maximización de los beneficios. Existen con frecuencia relaciones de colusión entre empresas del mismo sector, incluso relaciones de amistad entre empresarios que se enfrentan en el terreno de la lucha comercial (Ingram y Roberts, 2000). Por otra parte, hay instituciones que reúnen a los productores y contribuyen a la unificación de las industrias: las cámaras empresarias y los sindicatos, pero también los clubes sociales y las asociaciones de “ex” miembros de algún colegio, universidad o cuerpo profesional (Granovetter, 1985).

Por lo tanto, los mercados no son lugares impersonales: procurando producir garantías de calidad en sus servicios y en sus actividades, los individuos deben a veces importar recursos desde otros espacios sociales. A partir de varios casos empíricos, la sociología de los mercados demostró que la “confianza” es uno de los fundamentos principales de los intercambios económicos (Chantelat y Vignal, 2002; Dubuisson-Quellier, 2003). En algunos casos, basta que los dirigentes de empresa tengan un contacto personal previo que determina la elección por el cliente de esta empresa para que la confianza concedida a nivel personal se transforme en confianza “sistémica” (Shapiro, 1987). En otros casos, los productores deben crear signos destinados a convencer a los clientes de la calidad de su producto o servicio. En las interacciones de los empresarios, los responsables comerciales o los vendedores con los clientes potenciales, el capital económico, la cartera de clientes, la reputación de los dirigentes y el reconocimiento por las autoridades públicas se convierten en un “capital simbólico”, en una “imagen” de marca valorizada en el mercado (Podolny, 1993; Bourdieu, 2000: 203-205, 236-237; Lebaron, 2002, vol. 1: 51-78).

En lo que se refiere específicamente a las relaciones entre vendedores y compradores, se ha señalado a menudo que suelen estar limitadas por vínculos personales o por lealtades entre organizaciones: los compradores pueden recurrir siempre al mismo proveedor para obtener un trato preferencial o previsible (Di Maggio y Louch, 1998; Plattner, 1983) y los vendedores se sienten generalmente más seguros si

conocen la situación económica y las características morales de su cliente (Uzzi y Lancaster, 2003, 2004). En algunos sectores, como la construcción, la industria textil o el comercio minorista, las grandes empresas prefieren establecer intercambios permanentes con pequeños contratistas que les suministran bienes y servicios (Stinchcombe, 1959; Eccles, 1981; Perrow, 1993; Lazerson, 1993). A menudo, los feriantes organizan sus acciones en vistas de fidelizar a la clientela y no pretenden maximizar siempre su beneficio a corto plazo (Plattner, 1982; Sciardet, 2000). En el mundo corporativo, se ha observado que las firmas forjan vínculos privilegiados con sus bancos o con sus agencias de publicidad para garantizarse un servicio de calidad (Baker, 1990; Baker, Faulkner y Fisher, 1998).

En todos estos casos, aunque de diversas maneras, los vínculos comerciales sobrepasan el marco de la transacción instantánea y se inscriben en una temporalidad particular. La duración de los lazos comerciales es, en gran parte, el resultado de las orientaciones y estrategias de los gerentes que producen conexiones susceptibles de garantizar el funcionamiento de sus organizaciones (Baker, 1990). Todo eso tiene por otra parte consecuencias sobre la formación de los precios: los vínculos personales y la interacción continua entre vendedores y compradores hace que los intercambios no se realicen según las condiciones que presidirían una situación general de equilibrio (Granovetter, 2005). Los mercados se vuelven así más segmentados y la competencia adquiere una estructura que depende en gran parte de los sistemas de relaciones sociales en los cuales se inserta.

Estos análisis de la competencia y el intercambio permiten poner de manifiesto que las acciones económicas se insertan en sistemas de interacciones de carácter heterogéneo. De este modo, la variedad de casos abordados revela la presencia de invariantes estructurales, es decir, de elementos constantes que están presentes en las más diversas modalidades de intercambio mercantil: más allá de la naturaleza del objeto de las transacciones, o de las características específicas de los agentes, el mercado en tanto forma social imprime a las relaciones un cierto tipo de generalidad. Sin embargo, la sociología se interesa por las formas particulares que reviste lo social o, si se quiere, por las variaciones en los modos sociales de existencia de ciertas formas generales de relación social. Por eso, los estudios de caso pueden trascender la mera descripción de

una singularidad y adquirir relevancia teórica en tanto una de las formas posibles de lo real.

La dimensión cultural de los mercados: morales, saberes y dispositivos

Los mercados son realizaciones políticas que se constituyen como sistemas de relaciones sociales. Pero también son ámbitos en los cuales se producen y circulan significados: evaluaciones, apreciaciones, descripciones, teorías, cálculos. Los estudios sociales de la economía han tendido a considerar estos distintos aspectos en el estudio de mercados concretos. En algunos casos, se problematizan los significados atribuidos a las cosas y el modo en que pueden ser convertidas en objetos de intercambio, es decir, las condiciones y los mecanismos de mercantilización (Appadurai, 1986). En otros casos, interesa conocer los saberes y dispositivos que permiten encuadrar y organizar mercados (MacKenzie, Muniesa y Siu, 2007). Por lo demás, moral y saber son dos componentes fundamentales en la construcción de los mercados: no se trata de factores externos, o de meras fuerzas exógenas que moldean los mercados, sino de elementos constitutivos de las operaciones mercantiles.

Una parte importante de la literatura sobre los mercados se ha interesado por el modo en que los valores y los sentimientos morales se articulan con las transacciones mercantiles, en algunos casos para frenar su desarrollo, en otros casos para promoverlo, pero introduciendo factores que estructuran el modo en que se entretujan las relaciones económicas. Los estudios de Viviana Zelizer sobre los significados del dinero constituyen, sin dudas, un hito en el desarrollo de este tipo de enfoques (Zelizer, 1994). Pero quizás menos conocida, y más generalizable en términos de abordajes de investigación, es la manera en que la autora desarrolla la relación entre las creencias religiosas, las representaciones de la familia y la emergencia de un nuevo mercado en el caso particular de los seguros de vida en los Estados Unidos (Zelizer, 1979). Central en la sociedad estadounidense, esta institución supone un entrecruzamiento entre moral y mercado, entre preocupaciones sagradas e intereses monetarios: para que se desarrolle un mercado de seguros de vida, es necesario convertir al riesgo de muerte en algo susceptible de ser pensado y aceptado, al tiempo que la vida se convierte en objeto de una valuación monetaria. Se transforma así el significado de la muerte y su gestión social. El seguro de vida fue parte de un movimiento general de racionalización y

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

formalización de la gestión de la muerte. Hasta el siglo XIX, la viuda y los huérfanos eran asistidos por vecinos y familiares; lo mismo sucedía con el funeral. A partir del siglo XIX, se da una mercantilización del ritual funerario y de la atención de los deudos. Las nuevas instituciones procuraron que la muerte pudiera ser planificada y discutida en términos monetarios. Pero lejos de “profanar” la ida y la muerte, el dinero se volvió ritualizado por su relación con ellas. La tarea de convertir a la vida y la muerte en mercancías es altamente compleja: apoyados en prospectos, los vendedores a domicilio tuvieron una tarea fundamental en tanto portadores de los nuevos valores; argumentaban y convencían a los clientes para venderles una póliza.

Si, en el caso de los seguros de vida, la tarea consistía en definir la muerte como objeto susceptible de previsión y cálculo monetario; en el caso de los bebés ofrecidos en el mercado negro de la adopción, se trata de convertir el valor afectivo del niño en una base para la determinación de su precio (Zelizer, 1985). Hasta fines del siglo XVIII un nuevo niño era pensado como un nuevo trabajador futuro; esta idea desaparece en la clase media en el siglo XIX, pero se refuerza en la clase obrera. El niño vale por su trabajo. La prohibición del trabajo infantil y la escolarización obligatoria fueron eliminando esta apreciación: los niños pierden su valor económico. Pero al mismo tiempo ganan un valor emocional. Este valor afectivo del niño es el que determina su precio en las primas de seguros, las indemnizaciones por fallecimiento y la compra de niños en el mercado de adopción. En 1870 no había mercado de adopción. Algunas madres pagaban por deshacerse de niños no queridos. Pero en 1930 ya se venden bebés: ha cambiado el significado de la paternidad y el niño se convierte en un objeto inestimable de afecto. Ya no se adopta a un bebé para hacerlo trabajar, sino por sentimientos de amor paternal. La adopción legal se multiplica a comienzos del siglo XX. Lo que se estima ahora son el aspecto físico, la personalidad, el sexo, la edad. Lo paradójico es que este nuevo valor afectivo de los bebés termina creando un mercado de la adopción. En este mercado negro, las maternidades y hospitales cobran a las madres por dejar a sus niños, y luego los colocan en familias que los desean. En última instancia, se trata de poner de relieve las condiciones en las que un niño puede tener un precio.

Los trabajos que exploran las condiciones sociales de la compra de órganos o de sangre plantean el mismo tipo de problema teórico: ¿qué definiciones de la situación y

qué valores morales hacen posible esta práctica y permiten fijar el precio de algo que no tiene valor económico? (Healey, 2006; Steiner, 2010). Estas preguntas sobre la relación entre moral y mercados puede ser considerada como una variante específica de una cuestión más general: ¿cómo las cosas se convierten en mercancías? Para que un mercado exista, el objeto del intercambio debe ser reconocido y tratado como una mercancía. La construcción social de los mercados implica un determinado tipo de encuadre de los agentes, las cosas y las relaciones entre ellos. Al mismo tiempo que se organiza un sistema de relaciones objetivas de intercambio, se afirma una representación del bien o del servicio como un objeto intercambiable. El establecimiento de un mercado es a la vez un hecho (socio) económico y un hecho cultural. Pero no todo en la cultura es cuestión de moralidades, sino que existen también consideraciones cognitivas, modos de razonamiento, formas de cálculo, que constituyen las relaciones mercantiles.

Un conjunto de investigaciones recientes sobre diversos mercados constituyen una proyección del enfoque de los estudios sociales de la ciencia y la técnica al terreno de los objetos económicos (Callon, 1998; Knorr-Cetina y Preda, 2006; Mackenzie, 2009; Pinch y Swedberg, 2008; Preda, 2009a y 2009b). Este enfoque ha promovido una redefinición general de la teoría sociológica y del objeto mismo de la sociología. En el caso particular de la sociología de los mercados, importan fundamentalmente dos aspectos: por un lado, el lugar del “conocimiento” en la constitución de lo económico (marcos cognitivos); por otro lado, la combinación de objetos humanos y no-humanos en la constitución de la realidad social (dispositivos socio-técnicos).

Para Michel Callon (2008), los marcos cognitivos son los que permiten organizar las relaciones económicas como mercados: la contabilidad, el marketing y la teoría económica contribuyen a crear la economía que dicen describir. A través de estos saberes, la ciencia económica tiene un carácter “performativo”. En su célebre ensayo sobre el don, Marcel Mauss había planteado el problema de las acciones desinteresadas: la discusión es si estas acciones son genuinamente desinteresadas (y, por lo tanto, sus consecuencias útiles escapan a la consideración de los actores) o si hay un cálculo primitivo en la generosidad. Para Callon, esta pregunta está mal formulada: el carácter interesado o desinteresado de las acciones depende del marco. Para entrar en el marco del cálculo, los agentes y bienes involucrados deben ser desenredados y enmarcados. Se

debe establecer una frontera precisa y clara entre lo que se tiene en cuenta y lo que queda fuera: el mercado puede existir porque un conjunto de agentes y bienes son definidos, disociados, separados, desconectados, es decir enmarcados. El mercado emerge como una arena pacífica en la cual los agentes entran en competencia para asegurarse posiciones de monopolio y dominación: los agentes que logran ocupar posiciones clave definen los límites de la competencia, eliminan competidores, seleccionan tecnología y así capturan la demanda. La verdadera naturaleza de la competencia es enrarecer la competencia.

Desde esta perspectiva, “los mercados son dispositivos colectivos que permiten alcanzar compromisos, no solamente sobre los bienes que han de producirse y distribuirse sino también sobre el valor que ha de atribuírseles” (Callon y Muniesa, 2005: 1229). Calcular es un tipo particular de actividad que consiste en establecer una lista de estados del mundo (actores, bienes y distribución de los mismos), jerarquizar esos estados y describir las acciones que producen esos estados (efectos). La capacidad de calcular no es una capacidad de los individuos. No hay, como piensa la economía clásica, individuos racionales con la capacidad intrínseca de fijar preferencias y maximizar beneficios. El cálculo es una práctica colectiva compleja: las agencias calculantes son operaciones que hacen calculables a los bienes, lo que incluye elementos humanos y no humanos. Estas agencias pueden calcular en función de su “equipamiento”: conceptos, algoritmos, lápices y papeles, aparatos, programas informáticos.

Este tipo de sociología ha tenido un particular desarrollo en el terreno de los mercados financieros. A través de estudios etnográficos localizados, diversos autores han explorado el tipo de saberes, dispositivos y prácticas que se entrelazan para hacer funcionar el mundo de las finanzas. Lejos de la visión macroscópica que hace de las finanzas una fuerza supranacional, deslocalizada y dotada de una capacidad infalible de dominio, los autores muestran que este conglomerado de actores, cosas y técnicas se realiza a través de rutinas cotidianas que no tienen, en principio, nada de heroico, emocionante o conspirativo. Jóvenes operadores financieros siguen en sus computadoras las curvas de precios de bonos, acciones y otros productos financieros, y analizan los indicadores producidos por agencias especializadas. El mercado existe como un objeto en la pantalla, es decir, como un “objeto epistémico”. Lo más

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

importante es la información y el conocimiento (precios, intereses, historiales de transacciones, noticias): teléfonos y computadoras conectan a estas oficinas con otras similares en todo el mundo (Knorr-Cetina y Bruegger, 2000). A través de múltiples conexiones el mundo de las finanzas se vuelve un espacio dinámico y expansivo.

Inversores, intermediarios, conceptos, procedimientos, medidas, emociones, cálculos, indicadores, cuerpos, pantallas, reglas, movimientos, teléfonos y otros elementos son ensamblados en tanto constituyen redes socio-técnicas que agencian las transacciones financieras. De este modo, la tesis de la “performatividad” del conocimiento económico se combina con la fuerte atención por los objetos: los mercados son materiales (Pinch y Swedberg, 2008; Mackenzie, 2009).

Más allá del énfasis teórico-metodológico en la materialidad de los mercados, que debe mucho a la influencia de la teoría del actor red (Latour, 2008), el mundo de las finanzas presenta singularidades empíricas que, como señalan Knorr-Cetina y Preda, los distinguen de los mercados habitualmente estudiados por los sociólogos de la economía: los objetos tranzados no están destinados al consumo, los bienes son contratos (títulos, bonos, divisas, derivados) que circulan; las transacciones tienden además a ser globales (Knorr-Cetina y Preda, 2005). Lejos de profundizar la brecha, este tipo de consideraciones comparativas acerca a la sociología de las finanzas a otras corrientes teóricas dentro de la sociología económica y los estudios sociales de la economía.

Por lo demás, no sólo la mirada inspirada de los estudios sociales de la ciencia se ha interesado por los mercados financieros desde una perspectiva cultural. Para romper con una posible mirada folklórica sobre ciertos mercados impuros o imperfectos, sociólogos y antropólogos han estudiado este tipo de objetos a fin de dar cuenta de prácticas mercantiles que se supone funcionan con un alto grado de pureza. Desde una perspectiva etnográfica más clásica, se ha abordado el funcionamiento de los mercados financieros desde el punto de vista de los “nativos”, considerando en este caso las rutinas, los razonamientos y los marcos culturales de *traders* y *brokers* (Abolafia, 1996; Godechot, 2001). En cierto modo, estas perspectivas desarrollan una mirada socio-antropológica más clásica sobre los actores y las prácticas económicas, ofreciendo una respuesta más convencional a los problemas planteados por los “estudios sociales de las finanzas” (Mackenzie, 2009).

Conclusiones

Desde hace más de tres décadas, la sociología económica ha insistido sobre una serie de ideas, documentadas repetidamente en innumerables estudios de caso. La aproximación multidimensional que caracteriza a esta perspectiva revela que los mercados son sistemas de relaciones sociales que entrañan la participación de los empresarios y sus empresas, pero también de los clientes que compran sus productos o servicios, de los poderes públicos que participan indirectamente como reguladores de las actividades económicas y directamente como productores de ciertos bienes, insumos o capacidades, o bien como compradores de bienes y servicios. Por lo tanto, los mercados funcionan de acuerdo a lógicas que no pueden ser agotadas por los modelos abstractos y universales de la ciencia económica convencional.

La sociología de la vida económica inserta las acciones económicas en sistemas de interacciones complejas. Pone de manifiesto que la separación entre la economía y el resto de la vida social sólo es relativa: o bien depende de una reificación de las distinciones analíticas – como en el pensamiento económico o la teoría de los sistemas –, o bien es resultado de la producción social de las fronteras institucionales – como en el caso de la construcción de los mercados a término o la instauración de industrias muy reguladas (García, 1986; Preda, 2009b). Principios de la ciencia económica como la lucha de los precios en situaciones de competencia perfecta o la impersonalidad de los intercambios se ponen así en entredicho. Frente a ello, los actores de los mercados parecen movilizar otros criterios que el simple beneficio: sus relaciones y la posición que ocupan – posición que implica el reconocimiento de un status y una reputación – son esenciales para la reproducción del sistema. Por otra parte, los anclajes políticos y culturales de la vida económica hacen que no puedan aislarse actividades económicas supuestamente “puras”. La sociología económica permite ver las cosas de otro modo. Por esta razón, los problemas planteados merecen ser desarrollados en programas de investigación que organicen observaciones precisas sobre sistemas concretos de acción para plantear luego sus consecuencias generales para las interrogaciones teóricas que les dieron inspiración.

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

Bibliografía

- ABOLAFIA, Mitchel (1998): "Markets as cultures: an ethnographic approach", in Michel Callon, comp., *The laws of the markets*, Oxford, Blackwell, p. 69-85.
- (1996): *Making markets: opportunism and restraint on Wall Street*, Cambridge, Harvard University Press.
- APPADURAI, Arjun, comp. (1986): *The social life of things: commodities in cultural perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ASPERS, Patrik (2010): *Orderly fashion: a sociology of markets*, Princeton, Princeton University Press.
- BAKER, Wayne (1990): "Market networks and corporate behavior", *American journal of sociology*, vol. 96, n° 3, p. 589-625.
- BAKER, Wayne; FAULKNER, Robert; FISHER, Gene (1998): "Hazards of the market: the continuity and dissolution of interorganizational market relationships", *American sociological review*, vol. 63, n° 2, p. 147-177.
- BAYART, Jean-François (2004): *Le gouvernement du monde: une critique politique de la globalisation*, Paris, Fayard.
- BIGGART, Nicole (1989): *Charismatic capitalism: direct selling organizations in America*, Chicago, University of Chicago Press.
- BIGGART, Nicole; GUILLEN Mauro (1999): "Developing difference: social organization and the rise of the auto industries of South Korea, Taiwan, Spain and Argentina", *American sociological review*, vol. 64, n° 5, p. 722-747.
- BOURDIEU, Pierre (2000): *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil.
- (1999): "Une révolution conservatrice dans l'édition", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 126-27, p. 3-28.
- BURT, Ronald (1995): *Structural holes: the social structure of competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- BURT, Ronald; HOGARTH, Robin; MICHAUD, Claude (2000): "The social capital of French and American managers", *Organization science*, vol. 11, n° 2, p. 123-147.
- CALLON, Michel (2009): "Civilizing markets: carbon trading between in vitro and in vivo experiments", *Accounting, organizations and society*, vol. 34, n° 3-4, p. 535-548.
- (2008): "Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas", *Apuntes de Investigación del CECyP*, n° 14, p. 11-68.
- CALLON, Michel, comp. (1998): *The laws of the markets*, Oxford, Blackwell.
- CALLON, Michel y MUNIESA Fabian, 2005, "Economic markets as calculative collective devices", *Organization Studies*, n° 26, p. 1229-1250.
- CAMPBELL, John y LINDBERG, Leon (1990): "Property rights and the organization of economic activity by the state", *American sociological review*, vol. 55, n° 5, p. 634-647.
- CHANTELAT, Pascal y VIGNAL, Bénédicte (2002): "L'intermédiation du marché de l'occasion: échange marchand, confiance et interactions sociales", *Sociologie du travail*, vol. 44, n° 3, p. 315-336.
- DI MAGGIO, Paul y LOUCH, Hugh (1998): "Socially embedded consumer transactions: for what kinds of purchases do people use networks most?", *American sociological review*, vol. 63, n° 5, p. 619-637.
- DOBBIN, Frank (1992): "The origins of private social insurance: public policy and fringe benefits in America, 1920-1950", *American journal of sociology*, vol. 97, n° 5, p. 1416-1450.

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

- DOBBIN, Frank y DOWD, Timothy (2000): "The markets that antitrust built: public policy, private coercion, and railroad acquisitions, 1825 to 1922", *American sociological review*, vol. 65, n° 5, p. 631-657.
- (1997): "How policy shapes competition: early railroad foundings in Massachusetts", *Administrative science quarterly*, vol. 42, n° 3, p. 501-529.
- DOBBIN, Frank y SUTTON, John (1998): "The strength of a weak state: the rights revolution and the rise of human resources management divisions », *American journal of sociology*, vol. 104, n° 2, p. 441-476.
- EVANS, Peter; RUESCHEMEYER, Dietrich; SKOCPOL, Theda, comp. (1985): *Bringing the state back in*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DUBUISSON-QUELLIER, Sophie (2003): "Confiance et qualité des produits alimentaires: une approche par la sociologie des relations marchandes", *Sociologie du travail*, vol. 45, n° 1, p. 95-111.
- ECCLES, Robert (1981): "Bureaucratic versus craft administration: the relationship of market structure to the construction firm", *Administrative science quarterly*, vol. 26, n° 3, p. 449-469.
- FLIGSTEIN, Neil (2000): *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*, Princeton, Princeton University Press
- (1996): "Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions", *American sociological review*, vol. 61, n° 4, p. 656-673.
- FLIGSTEIN, Neil y DAUTER, Luke (2007): "Sociology of markets", *Annual review of sociology*, vol. 33, p. 105-128.
- FRANCOIS, Pierre (2008): *Sociologie des marchés*, Paris, Armand Colin.
- GARCIA, Marie-France (1986): "La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaine-en-Sologne", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 65, p. 2-13.
- GODECHOT, Olivier (2001): *Les traders: essai de sociologie des marchés financiers*, Paris, La Découverte.
- GRANOVETTER, Mark (2005): "The impact of social structure on economic outcomes", *Journal of economic perspectives*, vol. 19, n° 1, p. 33-50.
- (1985): "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American journal of sociology*, vol. 95, n° 3, p. 481-510.
- (1983): "The strength of weak ties: a network theory revisited", *Sociological theory*, vol. 1, p. 201-233.
- (1973): *Getting a job: a study of contacts and carriers*, Chicago, University of Chicago Press.
- GRANOVETTER, Mark y MCGUIRE, Patrick (1998): "The making of an industry: electricity in the United States", en Michel Callon, comp., *The laws of the markets*, Oxford, Blackwell, p. 147-173.
- GRANOVETTER, Mark; MCGUIRE, Patrick; SCHWARTZ, Michael (1993): "Thomas Edison and the social construction of the early electricity industry in America", en Richard Swedberg, comp., *Explorations in economic sociology*, New York, Russell Sage Foundation, p. 213-246.
- GRANOVETTER, Mark y SWEDBERG, Richard, comp. (1992): *The sociology of economic life*, Boulder & Oxford, Westview Press.
- GUSEVA, Alya y RONA-TAS, Akos (2001): "Uncertainty, risk, and trust: Russian and American credit card markets compared", *American sociological review*, vol. 66, n° 5, p. 623-646.

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

- HEALEY, Kieran (2006): *Last best gifts: altruism and the market for human blood and organs*, Chicago, University of Chicago Press.
- HIBOU, Béatrice, comp. (1999): *La privatisation des Etats*, Paris, Karthala.
- INGRAM, Paul y ROBERTS, Peter (2000): "Friendships among competitors in the Sydney hotel industry", *American journal of sociology*, vol. 106, n° 2, p. 387-423.
- KNORR-CETINA, Karin y BRUEGGER, Urs (2000): "The market as an object of attachment: exploring postsocial relations in financial markets", *Canadian journal of sociology*, Vol. 25, n° 2, p. 141-168.
- KNORR-CETINA, Karin y PREDÁ, Alex, comp. (2005): *The sociology of financial markets*, Oxford, Oxford University Press.
- LATOURETTE, Bruno (2008): *Reensamblar lo social: una introducción a la teoría del actor-red*, Buenos Aires, Manantial.
- LAZERSON, Mark (1993): "Future alternatives of work reflected in the past: putting-out production in Modena", en Richard Swedberg, comp., *Explorations in economic sociology*, op. cit., p. 403-427.
- LISLE-WILLIAMS, Michael (1984): "Beyond the market: the survival of family capitalism in the English merchant banks", *British journal of sociology*, vol. 35, n° 3, p. 241-271.
- LINDBLOM, Charles (2002): *The market system: what it is, how it works, and what to make of it*, New Haven, Yale University Press.
- LORENC VALCARCE, Federico (2011): *La sécurité privée en Argentine: entre surveillance et marché*, Paris, Karthala.
- LUO, Jar-Der (1997): "The significance of networks in the initiation of small businesses in Taiwan", *Sociological forum*, vol. 12, n° 2, p. 297-317.
- MACKENZIE, Donald (2009): *Material markets: how economic agents are constructed*, Oxford, Oxford University Press.
- MACKENZIE, Donald; MUNIESA, Fabián; SIU Lucia, comp. (2007): *Do economists make markets? On the performativity of economics*, Princeton, Princeton University Press.
- NIGHTINGALE, John (1978): "On the definition of 'industry' and 'market'", *Journal of industrial economics*, vol. 27, n° 1, p. 31-40.
- MUNIESA, Fabián (2007): "Market technologies and the pragmatics of prices", *Economy and society*, vol. 36, n° 3, p. 377-395.
- PADIOLEAU, Jean-Gustave (1989): *El Estado en concreto*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989
- PINCH, Trevor y SWEDBERG, Richard, comp. (2008): *Living in a material world: economic sociology meets science and technology studies*, Cambridge, MIT Press.
- PERROW, Charles (1993): "Small firms networks", en Richard Swedberg, comp., *Explorations in economic sociology*, New York, Russell Sage Foundation.
- PLATTNER, Stuart (1983): "Economic custom in a competitive marketplace", *American anthropologist*, vol. 85, n° 4, p. 848-858.
- (1982): "Economic decision making in a public marketplace", *American ethnologist*, vol. 9, n° 2, p. 399-420.
- PREDÁ, Alex (2009a): *Information, knowledge, and economic life: an introduction to the sociology of markets*, Oxford, Oxford University Press.
- (2009b): *Framing finance: the boundaries of markets and modern capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

- PLOCINICZAK, Sébastien (2004): *Création de petites entreprises, réseaux sociaux et capital social local des entrepreneurs: enseignements d'une enquête*, ponencia presentada en el 4th Congress on Proximity Economics: Proximity, Networks and Co-ordination, Marsella.
- PODOLNY, Joel (1993): "A status-based model of market competition", *American journal of sociology*, vol. 98, n° 4, p. 829-872.
- PODOLNY, Joel; STUART, Toby; HANNAN; Michael (1996): "Networks, knowledge, and niches: competition in the worldwide semiconductor industry, 1984-1991", *American journal of sociology*, vol. 102, n° 3, p. 659-689.
- PODOLNY, Joel (2005): *Status signals: a sociological study of market competition*, Princeton, Princeton University Press.
- POLANYI, Karl (1983): *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- PORTES, Alejandro (2010): *Economic sociology: a systematic inquiry*, Princeton & Oxford, Princeton University Press.
- RAMOS, Laura, comp. (2003): *El fracaso del consenso de Washington: la caída de su mejor alumno*, Argentina, Barcelona, Icaria.
- RENZULLI, Linda, ALDRICH Howard, MOODY James (2000): "Family matters: gender, networks, and entrepreneurial outcomes", *Social forces*, vol. 79, n° 2, p. 523-546.
- ROBINSON, Joan (1956): "The industry and the market", *Economic journal*, vol. 66, n° 262, p. 360-361.
- RONA-TAS, Akos (1994): "The first shall be last? Entrepreneurship and communist cadres in the transition from socialism", *American journal of sociology*, vol. 100, n° 1, p. 40-69.
- SHAPIRO, Susan (1987): "The social control of impersonal trust", *American journal of sociology*, vol. 93, n° 3, p. 623-658.
- SCIARDET, Hervé (2003): *Les marchands de l'aube: ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica.
- SOMBART, Werner (1913): *Le bourgeois: contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, Payot, 1966.
- STEINER, Philippe (2010): *La transplantation d'organes: un commerce nouveau entre les êtres humains*, Paris, Gallimard.
- (2005): *La sociologie économique*, Paris, La Découverte.
- STEINER, Philippe, VATIN Philip (2009): *Traité de sociologie économique*, Paris, Presses Universitaires de France.
- STINCHCOMBE, Arthur (1959): "Bureaucratic and craft administration of production: a comparative study", *Administrative science quarterly*, vol. 4, n° 2, p. 168-187.
- SURUBARU, Alina (2007): "Dress for success? Entrepreneurial careers in the Romanian garment industry", *Economic sociology: the European electronic newsletter*, vol. 8, n° 2, p. 18-24.
- SWEDBERG, Richard (2005): "Markets in society", en Neil Smelser, Richard Swedberg, comp. , *The handbook of economic sociology*, Princeton, Princeton University Press, p. 233-253.
- SWEDBERG, Richard, comp. (1993): *Explorations in economic sociology*, New York, Russel Sage Foundation.
- THORNTON, Patricia (1999): "The sociology of entrepreneurship", *Annual review of sociology*, vol. 25, p. 19-46.

Federico Lorenc Valcarce. Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 14-36.

UZZI, Brian y LANCASTER, Ryon (2004): “Embeddedness and price formation in the corporate law market”, *American sociological review*, vol. 69, n° 3, p. 319-344.

——— (2003): “Relational embeddedness and learning: the case of bank loan managers and their clients”, *Management science*, vol. 49, n° 3, p. 383-399.

WEBER, Max (1905): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península, 1969.

WHITE, Harrison (2002): *Markets from networks: socioeconomic models of production*, Princeton, Princeton University Press.

——— (1981): “Where do markets come from?”, *American journal of sociology*, vol. 87, n° 3, p. 517-547.

——— (1988): “Varieties of markets”, en Barry Wellman y S.D. Berkowitz, comp., *Social structures: a network approach*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 227-260.

ZALIO Pierre-Paul (2005): *Mondes patronaux et territoires: esquisse d’une théorie sociologique de l’entrepreneur*, tesis de habilitación, Paris, Institut d’études politiques.

ZELIZER Viviana (1994): *The social meaning of money*, New York, Basic Books.

——— (1985): *Pricing the priceless child: the changing social value of children*, New York, Basic Books.

——— (1979): *Morals and markets: the development of life insurance in the United States*, New York, Columbia University Press.

Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica

Alejandro Gaggero*

Resumen

El artículo tiene por objetivo proponer un marco teórico para investigar las estrategias empresarias de grandes firmas y grupos económicos en la actualidad. Para ello, en una primera sección se realiza un análisis crítico de algunas de las vertientes más relevantes para el tema provenientes de la teoría económica: el enfoque de la organización industrial, el neoinstitucionalista, el evolucionista y el marxista. En la segunda se rescatan los elementos centrales de la producción sociológica sobre el tema, haciendo eje en la sociología económica y rescatando conceptos que se consideran centrales.

Palabras clave: Empresa – Estrategia – Acción – Estado – Mercado.

Keywords: Firm – Strategies – Action – State – Market.

Introducción

Hasta hace tan sólo tres décadas el análisis de la acción empresarial era hegemonizado por la teoría económica –y más precisamente, por su rama neoclásica-, a través de modelos basados en axiomas que suponían, por ejemplo, mercados perfectamente competitivos e información completa. Sin embargo, a fines de los años setenta comenzó una renovación en la producción académica sobre las estructuras y estrategias empresarias, tanto en la ciencia económica como en otras ciencias sociales. Al interior de la teoría económica distintas vertientes comenzaron a analizar qué sucedía con los modelos de equilibrio al eliminar o flexibilizar algunos de los puntos de partida (Beckert, 2009). En otras disciplinas, especialmente en la sociología, diversos autores

* Licenciado en Sociología, Magister en Generación y Análisis de Información Estadística (UNTREF-INDEC) y Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Becario posdoctoral del Conicet, Instituto de Altos Estudios Sociales (UNSAM).

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

planteaban sus críticas a los enfoques tradicionales y enfatizaban la necesidad de utilizar las herramientas de la teoría sociológica para estudiar los fenómenos económicos en general, y el accionar empresario y las organizaciones económicas en particular (Smelser y Swedberg, 2005; Beckert, 2003 y Fligstein, 1990).

Partiendo de una revisión crítica de la teoría económica y social sobre el tema, este artículo busca aportar herramientas conceptuales que permitan analizar las estrategias empresarias frente a cambios macroeconómicos e institucionales. Pero antes de presentar estas discusiones teóricas, el primer paso consistirá en introducir una definición básica del concepto.

Una primera definición del término señala que la *estrategia* es la determinación conjunta de los grandes objetivos de la organización y de las principales líneas de acción para alcanzarlos (Chandler, 1962; Andrews, 1965). En este sentido la *estrategia empresaria* podría asimilarse a la definición que Andrews hace de *estrategia corporativa*¹:

el patrón de decisiones en una compañía que determina y revela sus objetivos o metas, produce las principales políticas y planes para lograr esos objetivos o metas, y define la gama de negocios que la empresa va a perseguir, el tipo de organización humana y económica que es o intenta ser, y la naturaleza de la contribución económica o no económica que intenta brindar a sus propietarios, empleados, clientes y comunidades (Andrews, 1997: 52).

Existe un acuerdo en que las metas que se propone una firma y las acciones que lleva adelante para alcanzarlas provocan cambios en su *estructura* (Chandler, 1962). Esta puede definirse como el diseño de la organización, lo cual incluye las líneas de autoridad y las relaciones formales e informales entre las posiciones al interior de la empresa o grupo económico (Fligstein, 2007).

En la visión de Andrews, la *estrategia corporativa* define el negocio en el cual la empresa va a competir, preferentemente en una manera que concentre recursos para convertir su competencia distintiva en una ventaja competitiva. La estrategia es un

¹ Andrews hace una diferencia entre *estrategia empresaria* y *estrategia corporativa*. Para el autor, en una organización de cualquier tamaño, *estrategia corporativa* se aplica usualmente a toda la empresa, mientras que *estrategia empresaria*, menos comprehensiva, define la opción de producto o servicio y mercado de los negocios individuales dentro de la empresa. Estrategia empresaria quiere decir, la determinación de cómo la empresa va a competir en una determinada posición frente a sus competidores. En esta concepción, el eje de la estrategia corporativa implica decidir en qué sectores se va a operar, mientras que la estrategia empresaria, menos abarcativa, se enfoca en determinar cómo la empresa va a competir en cada uno de los negocios individuales en los que se insertó.

proceso de la organización, inseparable de la estructura de la empresa, y del contexto macroeconómico y cultural en el cual la empresa se desempeña.

Queda claro entonces que en esta bibliografía tiene un rol central la evaluación que los empresarios hacen de su propia organización y del entorno en el cual ésta se desenvuelve. ¿Qué dice la teoría sobre la forma en que se elaboran las estrategias empresarias? ¿Qué roles juegan el mercado, el Estado y las dinámicas intra-organizacionales en el accionar de las empresas? ¿De qué forma las organizaciones evalúan los mercados en que se desenvuelven?

En el siguiente apartado se exponen críticamente las principales respuestas que la teoría económica dio al problema de la acción empresarial. Se recuperan los argumentos de la corriente neoclásica, la nueva economía institucional, la evolucionista y la marxista sobre el tema, y se analiza la importancia que le otorgan al *mercado*, la *competencia* y la *eficiencia*. En el segundo apartado se exponen los aportes de la nueva sociología económica, introduciendo dimensiones que se consideran imprescindibles para este trabajo, como son el *rol del Estado*, las distintas herramientas de *estabilización del entorno* que utilizan las firmas, el *poder de mercado* y las *dinámicas internas* de las empresas en la toma de decisiones. Por último, se exponen las conclusiones de esta revisión crítica del estado del conocimiento sobre el tema.

I. La teoría económica y las estrategias y estructuras empresarias

I.1. El enfoque neoclásico

Probablemente el intento más difundido de dar una explicación de la acción empresarial fue el realizado por la microeconomía neoclásica. Poniendo el eje en la disciplina que impone el mercado a los actores, en este abordaje la acción empresarial tiende casi exclusivamente a buscar eficiencia. Siguiendo a López (2006), la visión de la empresa en el marco teórico neoclásico tradicional parte de tres premisas básicas. En primer lugar, el objetivo del análisis es la búsqueda de condiciones de equilibrio en situaciones de competencia e información perfecta, ausencia de incertidumbre y para un determinado estado de la tecnología. Segundo, las firmas están dotadas de *racionalidad perfecta* o *sustantiva* –lo que les permite realizar siempre elecciones “acertadas”– y buscan un objetivo invariante: maximizar beneficios. En tercer lugar, dentro del análisis

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

se le da preeminencia a los aspectos vinculados al intercambio antes que a los de la producción.

La microeconomía neoclásica trata a la empresa como una “caja negra” que toma decisiones eficientes en tanto conoce la información -precios de los productos y los factores, además de las técnicas de producción más eficientes- necesaria para hacer la mejor elección.

Los problemas que presenta este marco interpretativo para analizar la acción empresaria surgen justamente de sus puntos de partida. La utilización de los axiomas de *información completa y gratuita* y *racionalidad perfecta* por ejemplo, resultan incompatibles con el análisis de la formulación e implementación de estrategias, tal como aparecen definidas en el apartado anterior. La *información completa* es una de las condiciones para que exista competencia perfecta y consiste en asumir que todos los individuos tengan pleno conocimiento de las condiciones generales en que opera el mercado. Los compradores aceptan los precios como exógenos y toman sus decisiones comparando precios, porque todos los consumidores dispondrían de la misma información sobre los precios y las cantidades ofertadas de los bienes.

Sumando el concepto de *racionalidad perfecta*, se obtiene un esquema en el cual el individuo tiene a su alcance información sobre todas las alternativas posibles y dispone de un sistema completo y consistente de preferencias que le permite hacer un perfecto análisis de todas ellas. En este esquema no tiene sentido preguntarse por las estrategias, ya que las firmas son idénticas: cada una enfrenta las mismas curvas de costo y de demanda, tienen la misma información y la interpretan de forma idéntica y, por ende, deberían actuar de manera similar.

Como crítica final cabe resaltar que, tal como han afirmado autores de otras corrientes, este abordaje tampoco ha podido responder de forma satisfactoria por qué existen las empresas. Si existieran mercados perfectamente competitivos, guiados por el mecanismo de precios, los individuos deberían ofrecer su trabajo o capital en el mercado a través de contratos de corto plazo. De esta forma no existirían alicientes para que los distintos actores conformen una empresa, con el relativo nivel de estabilidad que requiere (Coase, 1937; Williamson, 1975).

I.2. El enfoque neoinstitucionalista

La Nueva Economía Institucional (NEI) intentó superar los problemas de la economía neoclásica en el análisis de las empresas y los mercados. El principal referente de esta escuela fue Olivier Williamson, quien rescató y sistematizó los aportes realizados en los años `30 por Ronald Coase, generando un nuevo esquema analítico.

Para entender por qué existen empresas y cuál es su dinámica de funcionamiento, en la NEI es fundamental el concepto de *costos de transacción* utilizado por Coase (1937). En *The nature of the firm*, el autor destaca que “*la razón principal por la que es provechoso tener una empresa parece ser el hecho de que existe un costo de usar el mecanismo de precios*”² (Coase, 1937: 12). Coase afirma que los costos de negociar y firmar contratos separadamente por cada transacción que se realiza en el mercado pueden ser reducidos cuando se crea una organización -la firma moderna- y se permite que una autoridad (el empresario) dirija los recursos.

Williamson destaca que para la NEI las instituciones económicas del capitalismo “*tienen el objetivo principal de economizar los costos de transacción*” (1985: 1). Cuestionando algunos de los axiomas de la economía neoclásica, afirma que estos costos suelen estar ligados a la *especificidad de ciertos activos*, junto con la existencia de *información incompleta (incertidumbre)* en las transacciones, y a limitaciones en las capacidades cognitivas de los individuos (*racionalidad limitada*).

Williamson define un activo específico como “*una inversión que no puede desplegarse hacia usos alternativos sin perder su valor productivo*” (Williamson, 1985). En consecuencia, según el autor, “*los activos específicos aumentan la dependencia bilateral y complican los procesos contractuales a elegir*” (Williamson, 1985). Este fenómeno, por ejemplo, estará presente en situaciones en las que una empresa necesite que la fábrica de un insumo tenga que estar ubicada cerca de su planta, o con inversiones específicas por parte del proveedor que no se harían si no existiera la perspectiva de vender una cantidad considerable del insumo a un cliente determinado. Luego de que el contrato inicial acaba, ambas partes quedan atrapadas en un monopolio bilateral, ya que antes podían elegir con quien comerciar y ahora, debido a lo específico de la inversión realizada, no. Al mismo tiempo la inexistencia de información completa y racionalidad perfecta implica que las partes no pueden generar contratos a muy largo

² Según la NEI, el modelo de competencia perfecta presentado por los neoclásicos supone que los costos de transacción son iguales a cero.

plazo, ya que no saben qué va a suceder en el futuro. Con este marco, alguna de las partes podría intentar renegociar el contrato aprovechándose de la dependencia que tiene la otra parte.

Debido a la imposibilidad de pronosticar cada futura contingencia, cuando un activo es específico a la identidad de cierta contraparte existen riesgos de amenazas de renegociación constantes, donde cada parte intentaría apropiarse de las cuasi rentas que genere la relación. Estos factores pueden provocar problemas de oportunismo que desincentivan el uso de contratos y la utilización del mercado para la adquisición de ciertos insumos, favoreciendo así la integración vertical de los procesos productivos en una sola firma. En efecto, para la NEI la incorporación de ese encadenamiento productivo al interior de la organización permitiría eliminar el oportunismo agrandando la empresa y reemplazando al mercado con jerarquías internas.

El gran mérito de la NEI es intentar abrir la “caja negra” neoclásica brindando herramientas conceptuales que permiten explicar ciertas decisiones empresarias y cambios organizacionales. Sin embargo, esta corriente ha recibido críticas contundentes que cuestionan algunos elementos centrales y que ponen en duda su utilidad como columna vertebral de un marco analítico de investigaciones sobre estructura y estrategias empresarias.

En primer lugar, vale destacar los puntos de contacto que conserva esta corriente con la economía neoclásica, debido a la decisión de explicar a las instituciones sociales como la solución eficiente a determinados problemas económicos³.

Granovetter (1985) apunta que en el argumento de Williamson, “*apelar a las relaciones de autoridad (jerárquicas) con el objeto de domar el oportunismo constituye un redescubrimiento del análisis hobbesiano, restringido aquí a la esfera económica*”. En este abordaje el mercado se asemejaría al “Estado de naturaleza” descrito por Hobbes, caracterizado por el oportunismo, del cual las firmas escaparían internalizando actividades y ampliando sus estructuras jerárquica. Granovetter destaca que “*el mercado anónimo de los mercados neoclásicos es virtualmente inexistente en el mundo real y las transacciones de todos los tipos están relacionadas con las conexiones sociales descriptas*” (1985: 495; traducción propia).

³ En este mismo sentido, Perrow ha remarcado que en el argumento de Williamson “*la eficiencia es el principal y único factor sistemático que explica los cambios organizacionales que han ocurrido en organizaciones grandes*” (1986: 247).

Fligstein y Dauber (1989) afirman que, al igual que el esquema neoclásico, la NEI no problematiza la forma en que se toman las decisiones al interior de la firma:

En todas la teorías económicas que hemos considerado, la comprensión (por parte de los empresarios) sobre la respuesta apropiada ante las nuevas condiciones no es un asunto problematizado. Esto es verdad incluso si, como en la teoría de los costos de transacción, el cambio mismo genera consecuencias que no podían ser anticipadas debido a la racionalidad limitada. Existe un curioso desajuste entre la limitada habilidad de los actores para obtener y evaluar información de los intercambios en los cuales están involucrados, y su prodigiosa habilidad para idear la respuesta óptima a los problemas de la racionalidad limitada inherente a esos intercambios (1989: 81, traducción propia)⁴

En suma, podemos tomar de la NEI algunos conceptos útiles para analizar los cambios en las estrategias y estructuras empresarias, pero no adoptar la teoría como el eje troncal de análisis de las mismas.

I.3. El enfoque evolucionista: competencias, rutinas y aprendizajes

La teoría económica evolucionista ganó reconocimiento a partir de la publicación del trabajo *Una teoría evolucionista del cambio económico* (1982), de Richard Nelson y Sidney Winter. Los autores de esta corriente tomaron el concepto de *evolución* de las ciencias biológicas para construir una explicación sobre el comportamiento de las empresas modernas. En este enfoque no son los genes los que determinan la forma y comportamiento de las firmas, sino el concepto de *rutinas*. En palabras de los autores: “*fundamentalmente, las rutinas son la base de la caracterización de la continuidad del comportamiento en nuestra teoría evolutiva: ‘rutinas como genes’ es el slogan*” (Nelson y Winter, 2002: 30; traducción propia).

La firma es considerada como un nodo de competencias organizacionales coordinado por rutinas. Estas rutinas son producto de procesos de aprendizaje a lo largo del tiempo que construyen una “memoria organizacional” que va guiando el comportamiento de la empresa. Sin embargo, este repertorio de respuestas ante situaciones dadas no permanece inalterado a lo largo del tiempo, sino que puede modificarse. Los empresarios desarrollan un proceso de búsqueda –que suele tener resultados inciertos- con el objetivo de mejorar sus firmas introduciendo, por ejemplo,

⁴ A nivel empírico Fligstein (1985) analizó los cambios en la estructura organizacional en las 100 firmas más grandes de los Estados Unidos, llegando a la conclusión que los argumentos de Williamson sobre el predominio de la forma multidivisional sólo pudieron haber jugado un rol secundario en la explicación.

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

nuevas tecnologías o modelos organizacionales. Así como esta idea se asemeja a la de “mutación” de la teoría evolucionista en biología, en el enfoque de Nelson y Winter también aparece un mecanismo de selección que permite sobrevivir a los comportamientos y estrategias que mejor se adaptan al ambiente, dentro de una gran diversidad de posibles respuestas. En el capitalismo este “mecanismo de selección” está constituido principalmente por el mercado, aunque vale aclarar que también tienen su influencia otros factores, como por ejemplo las políticas públicas.

Puede afirmarse que la teoría evolucionista plantea elementos interesantes que abren dimensiones inexploradas por la teoría económica, planteando puntos de contacto con la teoría sociológica. En este enfoque el comportamiento de la empresa está muy influido por la lectura que se hace de la realidad, y esa lectura va a estar condicionada por el proceso de aprendizaje que lleva a cabo a lo largo del tiempo. Sin embargo, una utilización lineal del abordaje por parte de los economistas suele poner un énfasis desmedido en la disciplina que impone un mercado tomado en términos abstractos, convirtiéndola en complementaria de la teoría neoclásica de la firma. En este abordaje el mercado se encargaría de seleccionar a las “empresas más aptas”, eliminando a las incapaces de adaptarse a los estándares de eficiencia requeridos.

I.4. El enfoque de la centralización del capital: tasa de ganancia y poder de mercado

La cuestión de las estrategias y estructuras empresarias no ha sido un tema central dentro de la producción marxista de las últimas décadas. Los economistas de esta corriente han analizado estos temas de forma tangencial ya que sus principales preocupaciones se centraron en el análisis más abarcativo de la dinámica del capitalismo y sus transformaciones.

Una de las principales diferencias entre el enfoque neoclásico y el marxista radica en la concepción de la competencia y de cómo las firmas se enfrentan a ella. Tanto en la mirada neoclásica como en la neoinstitucionalista, el poder de mercado no es tenido en cuenta para analizar el comportamiento de las empresas o grupos. En el esquema neoclásico reina la competencia perfecta, en la cual la firma sólo se preocupa por maximizar ganancia aceptando los precios que dicta el mercado. No sólo no puede

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

llevar a cabo acciones “predatorias” contra otros capitales, sino que ni siquiera se lo plantea como objetivo⁵.

En contraposición a esta visión, Marx describe la competencia entre empresas como una guerra en la que “*cada capital individual lucha por capturar la más grande porción posible del mercado, suplantarlo a sus competidores y excluirlos del mismo*” (Marx, citado de Shaikh, 1991: 104). Para sobrevivir en esta “guerra” las empresas están obligadas a reducir sus costos de producción, y para lograrlo realizan inversiones que permitan renovar la tecnología y ampliar el tamaño de las plantas (obteniendo economías de escala). Los capitalistas que realizan primero las inversiones –y tienen éxito- son los que logran subsistir absorbiendo a los menos productivos, lo que lleva a un proceso de concentración de los capitales. De este modo la concentración del capital se vuelve una tendencia estructural del capitalismo.

Para analizar la acción empresaria desde esta visión resultan fundamentales los conceptos de *tasa de ganancia* y de *movilidad del capital*. Las empresas buscan el mayor beneficio, por eso tienden a establecerse en los sectores que ofrecen tasas de ganancia mayores a la media de la economía, mientras tienden a fugarse de los sectores con tasas inferiores a la media. Esta dinámica genera una mayor competencia en los sectores inicialmente más rentables, bajando en el mediano plazo su tasa de ganancia e igualándola con las del resto de la economía.

Más allá de algunos textos clásicos⁶, los referentes actuales del marxismo no han centrado en problematizar el accionar empresario y las formas en que las firmas se organizan y toman sus decisiones.

En cada una de las vertientes de la teoría económica que analizamos, es central la disciplina que el mercado –en general impersonal, atomizado y libre de la intervención de otras instituciones sociales- impone a las empresas –incluso en la teoría marxista. Las firmas aparecen como dotadas de la capacidad de tomar decisiones en función de la utilización eficiente de los recursos y de la correcta lectura de los peligros y las oportunidades de las reglas de la competencia. Si bien en algunos enfoques hay una aceptación de la existencia de *mercados imperfectos, información incompleta,*

⁵ En palabras de Shaikh (1991: 104) “la firma es, pues, no solamente pacífica por naturaleza, sino también impotente”.

⁶ Rudolph Hilferding (1877-1941), por ejemplo, analizó a principios del siglo XX algunos procesos de integración vertical en las grandes firmas de su época.

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

racionalidades limitadas, intromisión del poder político en las actividades económicas; estos factores aparecen como elementos residuales en interpretaciones donde el eje está puesto en la tríada *mercado-competencia-eficiencia*.

II. El enfoque de la nueva sociología económica

Si bien la sociología de los procesos económicos tiene sus antecedentes en los autores clásicos de la disciplina –como Marx, Durkheim y Weber– y también referentes posteriores –Polanyi, Mauss, Parsons–, a partir de 1980 un grupo de investigadores se propuso definir a la sociología económica como una rama específica de la sociología. Según estos académicos⁷ la ciencia económica –dominada por el paradigma neoclásico– ejercía para ese entonces un monopolio sobre el campo de los fenómenos económicos e incluso estaba avanzado sobre temáticas que tradicionalmente eran abordadas por otras ciencias sociales (Smelser y Swedberg, 2005)⁸.

Frente a esta situación estos académicos se propusieron abrir el debate y aportar herramientas que permitieran analizar los procesos económicos desde una perspectiva de la teoría sociológica. Diversos autores (Smelser y Swedberg, 2005; Fligstein y Dauter, 2006 y Pozas, 2006) coinciden en señalar al artículo de Mark Granovetter “*Economic action and social structure: The problem of Embeddedness*” como uno de los trabajos fundadores. Granovetter sostiene que la principal debilidad del análisis económico reside en que su individualismo metodológico lo lleva a reducir a la sociedad a una suma de individuos aislados, omitiendo la noción de estructura social. Como contrapartida, sostiene:

los actores no se comportan o toman decisiones como átomos afuera de un contexto social, ni tampoco adhieren como esclavos a un guión escrito para ellos por la intersección concreta de las categorías sociales que ocupan. En lugar de ello, sus esfuerzos por lograr una acción intencional están enraizadas (*embedded*) en los sistemas concretos de relaciones sociales existentes⁹ (Granovetter, 1985: 487; traducción propia)

⁷ Entre los principales referentes pueden mencionarse a Granovetter, Swedberg, Fligstein, Zelizer y Smelser.

⁸ Un ejemplo de este “imperialismo de la economía” en las ciencias sociales puede apreciarse en la disertación de Gary Becker en la entrega del premio Nobel. Para profundizar sobre el tema ver, Gautié (2007).

⁹ Granovetter toma y transforma el concepto de *enraizamiento* (*embeddedness*) de Karl Polanyi (1944).

Siguiendo un trabajo posterior de Granovetter y Swedberg (1992) pueden mencionarse tres postulados básicos de la nueva sociología económica: la acción económica es una forma de acción social, la acción económica está socialmente enraizada en una estructura y las instituciones son construcciones sociales.

Los representantes de esta nueva corriente eligieron temas que durante mucho tiempo estuvieron fuera de la agenda de las ciencias sociales: uno de los principales fue el de las estrategias y las estructuras de las empresas capitalistas. Durante décadas la producción sociológica se había orientado principalmente al análisis de las dinámicas de las instituciones sin fines de lucro (sindicatos, ONG, por ejemplo) y en las del sector público, dejando relativamente relegado el estudio de las organizaciones privadas.

Probablemente el mayor aporte de los autores de la nueva sociología económica a este campo del conocimiento ha sido analizar el vínculo entre *contexto económico-acción empresarial-resultado de la acción* que, como hemos visto, en general no había sido problematizado por los enfoques económicos. Siguiendo a Fligstein (1989) podríamos afirmar que los cuestionamientos de la sociología al abordaje económico desembocan en dos argumentos centrales:

1) Existen distintos factores que pueden atenuar el rol disciplinador y seleccionador del mercado. En los abordajes derivados del esquema neoclásico, un mercado abstracto “premia” o “castiga” las acciones de las empresas de forma instantánea, sin embargo, los trabajos sociológicos han mostrado que el poder de mercado y los vínculos preferenciales con el Estado se pueden combinar para atenuar este rol disciplinador.

2) Incluso asumiendo fuertes vínculos entre acciones y resultados, la capacidad de los *managers* para evaluar la conexión correctamente puede ser baja, abriendo la posibilidad a que los *managers* operen en un mundo que no es certeramente objetivo. Los sociólogos han analizado a las empresas como organizaciones sociales, y a los empresarios insertos en esas estructuras. Por eso sostienen que los valores, tradiciones y visiones compartidas generados en la firma y las luchas de poder al interior de la misma suelen ser fundamentales para entender su estrategia.

II.1. Poder de Estado y poder de mercado como contrapartida del argumento de la eficiencia mercantil

En su libro *The transformation of Corporate Control* (1990), Fligstein analiza las transformaciones de las estrategias y estructuras de las grandes corporaciones norteamericanas a partir del siglo XIX. El autor argumenta que, ante el incremento de la competencia durante la última mitad del siglo XIX, las firmas norteamericanas conformaron grandes cárteles¹⁰, hasta que en 1890 el gobierno aprobó el *Acta Sherman*, que declaró ilegales esas tácticas, aduciendo que eran “trabas ilícitas al comercio”. La norma estableció que los acuerdos entre empresas eran ilegales pero siguió permitiendo la fusión entre firmas independientes. Con este contexto Fligstein discute con Chandler sosteniendo que el proceso de fusiones que dio origen a las grandes corporaciones no tuvo como origen la búsqueda de eficiencia, sino el intento de controlar la competencia.

Este esquema presenta dos proposiciones, que aparecen casi como un consenso en los estudios de la nueva sociología económica. En primer lugar, las grandes corporaciones no pensarían sus estrategias sólo en función de las reglas impuestas por el mercado sino que buscarían, mediante distintos tipos de recursos, estabilizar el entorno en que operan, evitando así la competencia. En segundo lugar, el Estado tiene un rol central en la forma y en la dinámica que adoptan los diferentes mercados.

El primer punto ha sido analizado por los autores que cuestionan el eje puesto por la visión neoclásica de los mercados perfectos y al empresario como un actor naturalmente competitivo. Harrison White fue uno de los precursores en analizar a los mercados desde la estructura de competencia. Este autor niega la visión de los mercados como espacios atomizados y anónimos y destaca que los empresarios buscan estabilizar su posición respecto a otros agentes encontrando nichos que le permitan sobrevivir (White, 1981). Tanto White como Granovetter han privilegiado la utilización del enfoque de redes como herramienta metodológica en sus estudios.

Fligstein (1996) sostiene que en ciertos contextos las firmas buscan evitar la competencia con otras firmas y las guerras de precios que esa competencia acarrearía. Las empresas, intentarían evitar la inestabilidad de los mercados competitivos, tratando de construir mundos estables a través de distintas acciones, la cooperación con

¹⁰ Un cártel es un convenio entre varias empresas similares para evitar la mutua competencia y regular la producción, venta y precios en determinado campo industrial.

competidores, el establecimiento de barreras a la entrada en un determinado mercado, entre otras.

Este enfoque alude directamente a la cuestión del *poder de mercado* que en el análisis sociológico suele estar asociado a la dependencia que tienen las firmas de ciertos recursos. Las relaciones de intercambio suelen estar fuertemente influenciadas por el poder relativo que alguno de los actores tenga sobre la demanda u oferta de lo que está siendo intercambiado. Si una de las partes tiene mayor dependencia que la otra de la mercancía que se está negociando, es más probable que tenga que aceptar las condiciones impuestas por el otro en la negociación. Algunos estudios sociológicos han demostrado que las empresas tienden a implementar estrategias para controlar los recursos de los cuales dependen. La integración vertical y horizontal es entendida por Fligstein (1996) como un intento de evitar la competencia y generar entornos estables¹¹.

Las situaciones monopólicas u oligopólicas y las barreras impuestas por algunas firmas al ingreso de competidores, por otro lado, permiten a las empresas escapar de la disciplina de mercado y sus requerimientos de eficiencia.

El segundo factor mencionado por Fligstein es el rol del Estado en las estrategias y estructuras empresarias. Numerosos trabajos vinculados a la nueva sociología económica han destacado el papel central del accionar gubernamentales en el desarrollo del empresariado moderno (Dobbin, 1994; Fligstein, 1990 y 1996).

Este último factor remite a una serie de bibliografía proveniente tanto de la economía política como de la sociología del desarrollo, que destaca el rol activo del Estado en los procesos de industrialización tardía, principalmente en el sudeste asiático. Buena parte de estos trabajos se han centrado en la experiencia de los grupos económicos coreanos (*chaebols*) y japoneses (*zeibetsu*). En ambos casos el Estado estimuló el crecimiento de los grupos, al mismo tiempo que los disciplinaba y establecía reglas de juego que luego redundarían en un beneficio para la sociedad (Lin, 1988; López, 2006).

El caso coreano es especialmente interesante, ya que el Estado estableció beneficios orientados específicamente a incentivar la expansión de los grupos económicos, y al mismo tiempo generó un sistema de castigos para aquellos que no

¹¹ Para el caso argentino, diferentes estudios han destacado que la motivación vertical de algunas empresas ha sido el control de insumos clave para poder eliminar a la competencia (Etchemendy, 2004; Basualdo, 2006; Schorr, 2001).

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

cumplieran con las metas fijadas por el gobierno (principalmente vinculadas a alcanzar un determinado nivel de exportación de bienes).

Estudiando casos de industrialización tardía, Evans (1995) desarrolló una tipología de Estados más o menos proclives al desarrollo. Para analizar el caso coreano, el autor utilizó el concepto de *autonomía enraizada* para describir la situación en la cual los funcionarios estatales mantienen estrechos lazos con las empresas pero aún así son capaces de establecer objetivos y preferencias en forma autónoma, y actuar en consecuencia. Al analizar el éxito del modelo coreano de industrialización tardía, Amsden (1991) hizo hincapié en el elemento de reciprocidad entre el accionar de la autoridad público y el del empresariado. En ese país los modelos de promoción funcionaron debido a que los grupos económicos elegidos hicieron un “uso productivo” de los subsidios recibidos. A diferencia de otros casos –como los latinoamericanos– en Corea el Estado exigió –y logró hacer cumplir– ciertas normas de desempeño a las empresas que estimuló¹².

La importancia del rol del Estado para condicionar las estrategias y estructuras de las grandes firmas también aparece destacada en la mayor parte de los trabajos sobre la historia del empresariado argentino: Schvarzer (1997), Rougier (2004 y 2010), Basualdo (2006) y Sábato (1991). Al respecto Castellani (2006), acuñó el concepto de *ámbitos privilegiados de acumulación* (APA) para analizar la colusión público-privada y su impacto en los procesos de acumulación de las grandes empresas en Argentina durante las décadas del `70 y `80. Etchemendy (2004), el de *políticas compensatorias* para estudiar de qué forma el Estado argentino trató de recompensar a los actores empresariales más poderosos ante los perjuicios que les provocarían la implementación de reformas de mercado a principios de la década del `90.

II.2. Las dinámicas internas de las empresas y la toma de decisiones

Existe un acuerdo entre los principales referentes de la sociología económica en la importancia de analizar las dinámicas internas de las empresas para poder comprender los cambios en sus estrategias y estructuras empresarias.

¹² Trabajos más recientes muestran que el Estado no sólo ayudó a los *chaebols* a expandirse sino que también llevó adelante políticas para restringir su influencia en la economía luego de la crisis asiática de 1997. Khanna y Yafeh (2005), Lee (2000) y Lee (2007) han analizado el proceso de reestructuración de los *chaebols* encarado por el gobierno coreano.

A diferencia del esquema neoclásico, para los sociólogos las empresas no se desenvuelven en mundos con horizontes diáfanos, sino en ámbitos complejos y llenos de incertidumbre, en los cuales no se puede saber de antemano qué consecuencias traerán las acciones que se lleven a cabo.

Por eso, uno de los ejes de la producción académica ha sido enfatizar sobre la naturaleza social de los mundos en los que los *managers* toman sus decisiones estratégicas. Tal como destaca Fligstein, los actores construyen racionalidades para su accionar en base a cómo ven el mundo y “*sus objetivos y estrategias son resultado de esas visiones y no el producto de racionalidades abstractas*” (Fligstein, 1990: 11; traducción propia).

En su trabajo pionero sobre *isomorfismo institucional*¹³, DiMaggio y Powell (1983) tratan de responder por qué las organizaciones tienden a parecerse tanto entre sí. Los autores discuten con los economistas afirmando que “*la burocratización y otros tipos de cambio organizacional ocurren como resultado de procesos que hacen a las organizaciones más similares sin hacerlas necesariamente más eficientes*” (op.cit.: 147).

Utilizando como unidad de análisis al *campo organizacional*¹⁴, ellos acuñan el concepto de *isomorfismo institucional* para analizar las fuerzas que llevan a las firmas que integran cada campo a adoptar formas organizativas similares. Lo interesante es que el concepto apunta a problematizar la acción empresaria, y tiende a relativizar la utilidad de enfoques que polarizan entre acciones “racionales” y “no racionales”.

Mientras que el isomorfismo institucional puede estar mediado por los deseos de los managers de aumentar la eficiencia de sus organizaciones, nosotros nos preocupamos más por el menú de posibles opciones que los managers consideran que por los motivos por los cuales eligen una opción determinada (...) La teoría del isomorfismo se dirige no al estado psicológico de los actores sino a los determinantes estructurales del rango de opciones que los actores perciben como racionales o prudentes (op.cit.: 149).

Retomando algunos de los puntos abiertos por DiMaggio y Powell, Fligstein (1996 y 2001) elabora el concepto *concepciones de control*:

¹³ El isomorfismo como un proceso que pone restricciones, que lleva a que una unidad en una población se parezca a otras que enfrentan el mismo conjunto de condiciones ambientales.

¹⁴ DiMaggio y Powell (1983: 151) definen al *campo organizacional* como “*el conjunto de organizaciones que, en el agregado, constituyen un área reconocida de la vida institucional: proveedores clave, consumidores, agencias regulatorias y otras organizaciones que producen servicios y productos*”.

El propósito de la acción en un mercado determinado es crear y mantener mundos estables al interior y entre las firmas, que permita a las empresas sobrevivir. Las concepciones de control se refieren a las interpretaciones que estructuran percepciones de cómo funciona un mercado y que permite a los actores interpretar su mundo y actuar para controlar situaciones.(...) Las concepciones de control reflejan acuerdos específicos de mercado entre los actores en empresas sobre principios de organización interna, tácticas de competencia o cooperación y la jerarquía o status que ordena a las firmas en un determinado mercado (Fligstein, 1996: 658, traducción propia)

Aunque con una perspectiva más interaccionista, Beckert (2003) también enfatiza en la naturaleza social de los mundos en los que los *managers* toman sus decisiones estratégicas. Para el autor el objetivo principal de la sociología económica no es demostrar que los actores se desvían intencionalmente de objetivos egoístas y están guiados por principios no racionales, sino desarrollar conceptos teóricos y utilizarlos en investigaciones empíricas referidas a “*cómo actores intencionalmente racionales toman decisiones cuando no saben qué es lo mejor que se puede hacer*”.

Beckert busca responder a la pregunta sobre cómo los actores hacen inteligible su entorno para la toma de decisiones que, a pesar de la incertidumbre, son *intencionalmente racionales*¹⁵. La conceptualización se enfoca en los actos interpretativos mediante los cuales los actores construyen intersubjetivamente percepciones de racionalidad en el proceso de acción.

Así como el poder de mercado tiene un rol central en las relaciones entre las distintas firmas, al interior de las mismas las *luchas de poder* tienen un papel destacado en la definición de los cursos de acción de las empresas. Para Fligstein “*la lucha de poder interna se refiere a quién controlará la organización, como estará organizada, y cómo se analizarán y se responderá ante determinadas situaciones*” (Fligstein, 1996: 657, traducción propia). Para el autor “*los ganadores de esta lucha serán aquellos actores con una visión convincente de cómo hacer que la firma trabaje internamente y cómo interactuar con los principales competidores de la firma*” (Ibídem).

¹⁵ La acción económica debe caracterizarse como intencionalmente racional, en el sentido de que los actores quieren mejorar su bienestar.

En este enfoque los actores del mercado no sólo buscan evitar la inestabilidad proveniente de la competencia con otras empresas¹⁶, sino también de las potenciales luchas políticas internas. Los diferentes actores de la firma intentan hacer prevalecer su visión de cómo resolver los problemas críticos de la empresa e imponer su *concepción de control*. Aquellos actores que logran convencer o derrotar a los otros se convertirán en los líderes de la organización, pudiendo así definir, analizar y resolver los problemas de la organización en sus propios términos.

Conclusiones

Las corrientes predominantes de la teoría económica han hecho eje exclusivamente en la tríada de conceptos *mercado-competencia-eficiencia* para el análisis de las estrategias y las transformaciones en la estructura de las empresas. Estas visiones tienden a coincidir en que la forma que adoptan las instituciones económicas del capitalismo es una consecuencia -eficiente e inevitable- de la tecnología y de las condiciones de mercado existentes. Más allá de los valiosos intentos por relativizar el axioma neoclásico de *racionalidad perfecta* estas corrientes no han dado respuestas convincentes sobre la forma en que las firmas llegan a esas soluciones supuestamente eficientes. Tal como destacan Fligstein y Dauber (1989:81) “*la comprensión (por parte de los empresarios) sobre la respuesta apropiada ante las condiciones cambiantes no es un asunto problematizado*”.

La teoría social aporta cuatro elementos centrales que permiten mejorar el análisis de la acción empresaria. En primer lugar, las empresas no son organizaciones intrínsecamente competitivas, que buscan mantenerse en mercados atomizados e impersonales a través del incremento de la eficiencia microeconómica, tal como se define en la teoría neoclásica. En lugar de ello, la producción académica ha demostrado que las firmas suelen privilegiar el logro de la estabilidad en sus mercados y escapar de una competencia encarnizada. Las investigaciones empíricas han destacado tres herramientas centrales para lograr este objetivo: el poder de mercado, la búsqueda de nichos y la movilización de recursos institucionales para evitar la competencia.

¹⁶ Para Fligstein un mercado estable se caracteriza por tener bien definidas las identidades y las jerarquías de las firmas (los actores tradicionales y los retadores) son bien conocidas y la concepción de control de los actores que lideran las firmas es compartida.

En segundo lugar, los trabajos sociológicos han enfatizado que el rol del Estado ha sido central en la gestación y regulación de los mercados -incluso de las economías más liberales del mundo- siendo, de este modo, un factor imprescindible para analizar las estrategias empresarias. En este punto cabe destacar que el accionar estatal no es una variable exógena. En la búsqueda de estabilizar los entornos en los cuales se desenvuelven, los empresarios pueden mover recursos políticos para obtener regulaciones específicas, barreras a la entrada de nuevos competidores. Este punto refuerza la idea de que la *eficiencia* no debe ser entendida en función de un mercado abstracto, sino como un concepto *socialmente construido*.

Tercero, las firmas no son *cajas negras maximizadoras* que evalúan cual computadoras información siempre disponible. Por el contrario, las organizaciones enfrentan entornos complejos donde las relaciones causa-efecto no están aseguradas. En este punto las estrategias empresarias se plantean como *intencionalmente racionales* ya que buscan maximizar los beneficios, pero los empresarios no tienen certezas sobre los resultados de las mismas. Para entender el accionar de las empresas es necesario tener en cuenta que en los mundos en los que se mueven los *managers* se generan consensos sobre cuáles son respuestas aceptables a determinadas situaciones y cuáles no. Los trabajos académicos han mostrado que las respuestas aceptables no necesariamente resultan ser las más eficientes en términos mercantiles. Para analizar los mundos socialmente construidos de los empresarios, resulta útil entonces el concepto *concepciones de control* del mercado propuesto por Fligstein. De esta forma se complejiza el análisis de la acción empresarial, sin negar la importancia de los condicionantes técnicos, tecnológicos y microeconómicos¹⁷.

Por último, el estudio de las *estrategias y estructuras* empresarias requiere prestar atención a las luchas de poder al interior de las organizaciones. Las decisiones de las firmas están fuertemente condicionadas por la dinámica de la relación entre los diferentes actores de la organización, que intentan hacer prevalecer su visión de cómo resolver los problemas críticos de la misma e imponer su *concepción de control*. Aquellos que logran convencer o derrotar a los otros se convertirán en los líderes, pudiendo así definir, analizar y resolver los dilemas de la empresa en sus propios términos.

¹⁷ Tal como destacan Fligstein y Freeland (1995: 41) “a pesar de ser socialmente construidas, las fuerzas del mercado continúan planteando importantes restricciones a las organizaciones”.

Bibliografía

- ACUÑA, Carlos (1994): "El análisis de la burguesía como actor político", en *Realidad Económica*, N° 128, noviembre-diciembre, Buenos Aires, pp. 45-77.
- AMSDEN, Alice (1991): "Difusion of development: the late-industrializing model and greater East Asia", *The American Economic Review*, Vol. 81, N° 2, pp. 282-86 .
- (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford, Oxford University Press.
- ANDREWS, Kenneth (1997): "The Concept of Corporate Strategy", en Foss, Nicolai (Ed) *Resources Firms and Strategies: A reader in the resource based perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- ANSOFF, Igor (1965): *Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and expansion*, New York, McGraw-Hill.
- BECKERT, Jens (2003): "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?", *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, N° 3, pp. 769-787.
- CASTELLANI, Ana (2009): *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires, Prometeo.
- COASE, Ronald (1937): "The nature of the firm", *Economica, New Series*, Vol. 4, N° 16, pp. 386-405.
- CHANDLER, Alfred (1997): *Escala y diversificación*, Zaragoza, Prensas Universidad de Zaragoza.
- (1962): *Strategy and Structure. Chapters in the history of the American Industrial Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press.
- CHESNAIS, François (2000): *La mundialización financiera*, Buenos Aires, Losada.
- DI MAGGIO, Paul y Woody POWELL (1983): "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, N° 48, pp. 60-147.
- DOBBIN, Frank (1994): *Forging industrial policy: The United States, Britain, and France in the railway age*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ETCHEMENDY, Sebastian (2001): "Construir Coaliciones Reformistas: La Política de las Compensaciones en el Camino Argentino Hacia la Liberalización Económica", *Desarrollo Económico*, Vol. 40, N° 16, Buenos Aires.
- EVANS, Peter (1996): "El Estado como problema y como solución", en *Desarrollo Económico* N° 140, Vol. 35. Buenos Aires.
- (1995): *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.
- FLIGSTEIN, Neil (1996): "Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions." *American Sociological Review*, N° 61, Agosto, Washington, pp. 656-673.
- FLIGSTEIN, Neil (1990). *The transformation of corporate control*, Cambridge, Harvard University Press.
- FLIGSTEIN, Neil y DAUBER, Kenneth (1989): "Structural Change y Corporate Organization", *Annual Review of Sociology*, Vol. 15, pp. 73-96.

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

- FLIGSTEIN, Neil y DAUTER, Luke (2007): "The sociology of markets", *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, pp. 105-128.
- GIACALONE, Rita (2004): *La regionalización del acero en América Latina*. Buenos Aires, Editorial Biblos.
- GRANOVETTER, Mark (2005): "Business groups and social organizations", en SMELSER, Neil y SWEDBERG, Richard, *The handbook of economic sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- (1985): "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, N° 3, pp. 481-493.
- GRANOVETTER, Mark y Richard SWEDBERG (1992): "Introduction", en GRANOVETTER, M y R. SWEDBERG, eds. (2001): *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Westview Press.
- GRANOVETTER, Mark y Patrick MCGUIRE (1998): "The Making of an Industry: Electricity in the United States", *Sociological Review*, 8(27), pp. 147-473.
- HILFERDING, Ralph (1963): *El capital financiero*. Madrid, Editorial Tecnos.
- HIRSCHMAN, Albert (1987): "La economía política del desarrollo latinoamericano. Siete ejercicios en retrospectiva", *El Trimestre Económico*, Vol. 49, N° 216, pp. 769-804.
- KHANNA, Tarun y YAFEH, Yishay (2005): "Business groups in emerging markets: paragons or parasites?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 45, N° 2, pp. 331-372.
- LANGLOIS, Richard (2002): "The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism", *Industrial and corporate change*, Vol.12, N° 2, pp. 351-385.
- LEFF, Nathaniel (1979): "Entrepreneurship and economic development: the problem revisited", *Journal of Economic Literature*, Vol. 17, N° 1, pp. 46-64.
- LIN, Ching-Yuan (1988): "East Asia and Latin America as Contrasting Models", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36, N° 3, pp. 53-97.
- LÓPEZ, Andrés (2006): *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires, CEPAL.
- (1996): *Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto*, mimeo.
- MAS-COLELL, Andrew y WHINSTON, Michael (1995): *Microeconomic Theory*. New York, Oxford University Press.
- MORIN, Francois (1987) : "Les groups industriels et financiers", en ARENA et alter, *Traite de economie industrielle*, París, Economica.
- NELSON, Richard y WINTER, Sidney (2002): "Evolutionary theorizing in economics", *The Journal of Economics Perspectives*, Vol. 16, N° 2, pp. 23-46.
- (1982): *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Harvard University Press.
- POLANYI, Karl (2007 [1944]): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- POZAS, María (2006): "Aportes y limitaciones de la sociología económica", en DE LA GARZA TOLEDO, Eduardo: *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques*, México, Anthropos/UAM-Iztapalapa.
- SHAIKH, Answahr (1991): *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, Buenos Aires, Ediciones Razón y Revolución.
- SMELSER, Neil y Richard SWEDBERG (2005): *The handbook of Economic Sociology*, Segunda Edición, Princeton, Princeton University Press.
- THOMPSON, James. (1967): *Organizations in action*, Nueva York, McGraw-Hill.

Alejandro Gaggero. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

WEBER, Max (2005 [1922]): *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.

WILLIAMSON, Oliver. (1985): *Las instituciones económicas del capitalismo*, México DF, Fondo de Cultura Económica.

——— (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.

**Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la
*acción corporativa empresaria*¹**

Marina Virginia Dossi*

Resumen

El empresariado fue analizado extensamente en las ciencias sociales, sin embargo, el interrogante acerca de los mecanismos y procesos que implementa para llevar adelante y organizar sus acciones no fue indagado y por lo tanto respondido en profundidad. Para los empresarios la acción se canaliza mediante sus organizaciones representativas. Producida en el seno de estas asociaciones, se la considera como un tipo de acción política y subtipo de la acción colectiva. El propósito del artículo es indagar en el proceso de la construcción de la representación corporativa; se elabora y presenta el concepto de *acción corporativa empresaria* para dar cuenta de los procesos que acontecen en el interior de las organizaciones empresariales. Estas elaboraciones posibilitan indagar la dinámica interna de las organizaciones empresarias, considerando la heterogeneidad y fragmentación de intereses presente en el interior de las mismas para dar cuenta de los procesos de construcción de la representación corporativa, de la *acción corporativa empresaria* y de su posterior expresión colectiva. Se exploran estos procesos mediante la articulación de tres dimensiones de análisis: la organizativa-institucional, la estructural-económica y la política-institucional mediatizadas por la *lógica de la influencia* y la *lógica de los miembros*.

Palabras clave: Acción corporativa empresaria - Fragmentación y heterogeneidad de intereses - Lógica de la influencia - Lógica de los miembros.

Keywords: Corporate business action – Fragmentation and heterogeneity of interests – Logic of influence – Logic of members.

¹ Este artículo es una versión resumida del capítulo conceptual desarrollado en la tesis doctoral. Consultar: Dossi (2011).

* Marina Dossi es licenciada en ciencia política (UBA), magíster en ciencia política (IDAES-UNSAM) y doctora en ciencias sociales (FLACSO-Sede Argentina); docente de la UBA e investigadora del Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE-IDAES-UNSAM). Email: marinadossi@fibertel.com.ar

Introducción

Como objeto de estudio, el empresariado fue extensamente analizado en el ámbito de las ciencias sociales. Su posición estructural económica, su capacidad para incidir en las principales variables de la economía, sus posicionamientos públicos y su relación con otros actores sociales fueron temas de análisis y discusión (Dossi y Lissin, 2011). De este modo, cómo los empresarios definen sus formas de intervención en la economía y la política, delimitan sus objetivos y despliegan sus acciones son preguntas que atravesaron al debate intelectual y teórico sobre el empresariado.

Sin embargo, y pese a la gran relevancia que el modo en que se define la acción empresaria posee para la comprensión de los procesos políticos, los mecanismos concretos mediante los cuales los empresarios llegan a intervenir e involucrarse en determinados tipos de acciones específicas fue escasamente analizado (Dossi, 2011). Por lo tanto, se abre un terreno fértil y vacante para avanzar en el estudio de la mencionada temática.

En líneas generales, la acción colectiva se define como un conjunto de herramientas que posibilitan indagar los procesos de construcción de consenso, de acción y de toma de decisión en el seno de las organizaciones empresarias. Mediante dichas asociaciones se canaliza este tipo de acción, y por este motivo resulta fundamental su estudio, para explorar y presentar el concepto de *acción corporativa empresaria*. Esta acción es considerada como tipo de acción política y subtipo de acción colectiva, se construye en el seno de las organizaciones empresarias y es fruto de la articulación de diversos mecanismos organizacionales. Estos mecanismos buscan unificar posiciones divergentes para luego expresarlas mediante la acción política colectiva, en forma homogénea y consensuada en el plano político-institucional.

Mediante el análisis de las corporaciones empresarias, se busca comprender el accionar empresario como atravesado por múltiples complejidades, participante en distintos espacios, y presionado interna y externamente. Fruto de estas interrelaciones se corporiza y provee de sentido a la *acción corporativa empresaria*, que da cuenta de la forma en la cual, en el seno de las asociaciones empresarias, se resuelve la existencia de múltiples intereses heterogéneos y en conflicto.

Por lo expuesto, en nuestra elaboración, las asociaciones empresarias cumplen un rol central, ya que aglutinan y organizan intereses diversos, y frecuentemente

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

contradictorios entre sí. En este sentido, redefinen los intereses individuales en un interés común posibilitando la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva, elaborando estrategias para influir en el entorno institucional (Schmitter y Streek, 1981, 1991).

La heterogeneidad de intereses es un dato capital para comprender la construcción de la *acción corporativa empresaria*; la existencia de intereses divergentes y a veces abiertamente opuestos lleva a que la acción colectiva del empresariado no surja espontáneamente sino como resultado de un proceso político donde se definen y establecen intereses y se organiza la acción. Así, indagar sobre los procesos de construcción y representación internos posibilita comprender cómo la acción colectiva y pública de las corporaciones empresarias no es un mero reflejo de sus procesos internos, homogéneos y sin grietas, sino que éstos tienen una complejidad, particularidad y dinámicas propias (Dossi, 2011).

La acción empresaria: distinciones entre acción económica y acción política

Cuando el empresariado busca la realización de sus intereses, tiene a su alcance distintas posibilidades, y las opciones de acción empresaria de las cuales dispone varían según sus características particulares. De este modo, el tamaño de las empresas, la disposición de capital, la diversificación o no de sus actividades, entre otras cuestiones, son relevantes y consideradas por los empresarios al evaluar y decidir sus cursos de acción.

En términos teóricos estas posibilidades no fueron generalmente distinguidas, y el uso del concepto de acción empresaria, sirvió para abarcar las distintas vías de acción al alcance del empresariado sin diferenciar los diversos tipos de acción, desvaneciendo las características particulares de cada una de ellas. El concepto de acción empresaria contiene una variedad de acciones que es necesario identificar y explicar en términos teóricos para avanzar en el análisis y abordar el concepto de *acción corporativa empresaria*.

Generalmente, al concepto de acción empresaria se lo considera como el conjunto de decisiones que, desde los actores-sectores empresarios, son tomadas para llevar adelante su plan estratégico de inversión y producción (Castellani, 2006). Esta definición incluye las acciones empresarias económicas y políticas, a las cuales el

empresariado puede recurrir simultáneamente. Para diferenciar la variedad de acciones que el término de acción empresaria contiene se establece una distinción entre la acción económica y la acción política empresarial.

La acción económica fue estudiada desde distintas vertientes teóricas.² Sin embargo y en líneas generales, cuando se explica la acción económica se hace referencia a un conjunto de acciones esenciales para el funcionamiento del modelo económico vigente. Estas acciones remiten al espacio de las decisiones macroeconómicas que se vinculan con el manejo del capital, como las relacionadas con la inversión, la liquidación de divisas, el manejo de los precios, la salida de un mercado mediante la venta de activos y otras transacciones con el resto del mundo, entre las que se pueden señalar la remesa de utilidades, el endeudamiento, la fuga de capitales, entre otras.

Junto a estas acciones, el empresariado despliega otras que se vinculan al ámbito de la política que son implementadas con el propósito de influir en el espacio de sus relaciones políticas-institucionales. En líneas generales, esta clase de acciones se dirigen hacia el Estado para influirlo y obtener respuestas favorables a sus demandas. Ricardo Tirado (2006), en sus estudios sobre las asociaciones empresarias señala que los capitalistas disponen de cuatro medios principales a los cuales recurrir para viabilizar sus demandas:

- acudir directamente al gobierno y al Congreso para plantear sus demandas.
- vincularse a los partidos políticos para que defiendan sus intereses o no interfieran con los mismos.
- actuar en el seno de las grandes organizaciones empresariales, haciendo que sus intereses se conviertan en propuestas de las asociaciones y sean promovidos por las mismas.
- comparecer directamente ante la opinión pública para conformarla acorde con sus intereses y demandas.

² Se pueden mencionar en la economía institucional (Veblen, Commons y Mitchell, entre otros), la nueva economía institucional (North, Coase y Oliver Williamson, entre otros.), la elección racional (Elster, Simon, entre otros) y la nueva sociología económica (Granovetter, Swedberg, Beckert, Zelizer, Smelser, entre otros).

Entre las acciones políticas se puede distinguir, por un lado, las acciones encaradas por los empresarios a título individual, y por otro lado, las acciones colectivas planificadas y desarrolladas por los distintos empresarios. Las primeras son llevadas adelante por aquellos empresarios que poseen la capacidad de “ir directamente” y de plantear sus demandas sin intermediación al Estado. En el caso de las acciones denominadas colectivas, es preciso que los empresarios mancomunen esfuerzos con otros empresarios en la búsqueda de los objetivos propuestos. Generalmente, la acción colectiva producida por este tipo de actores se canaliza mediante sus organizaciones representativas: las corporaciones empresarias. Éstas desempeñan un rol central ya que aglutinan y organizan intereses diversos, heterogéneos y muchas veces contradictorios entre sí.

De lo expuesto emerge la siguiente pregunta: ¿son necesarias este tipo de organizaciones para que el empresariado lleve adelante sus acciones políticas? Para responder a este interrogante surge la problemática de la *acción corporativa empresaria* y su posterior expresión colectiva (Dossi, 2011a). El artículo no busca elaborar una teoría sobre la acción colectiva empresaria, sino brindar un conjunto de herramientas y conceptos que posibiliten comenzar a realizar estudios y aproximaciones teóricas sobre los mecanismos y procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria*, tomando como eje de análisis a las asociaciones empresarias.

Al intentar trabajar sobre estos conceptos se presenta el problema de la carencia de desarrollos teóricos; por este motivo se plantea recorrer distintas perspectivas teóricas sobre la acción y el comportamiento colectivo, ya que brindan herramientas útiles para dar cuenta de las características y particularidades de la *acción corporativa empresaria* y su manifestación colectiva en la esfera pública.

Teorías clásicas sobre la acción colectiva

Entre las visiones clásicas de la acción colectiva se encuentran la Teoría de la Movilización de los Recursos, la Teoría de las Oportunidades Políticas o de los Repertorios de Acción y la perspectiva de los Nuevos Movimientos Sociales, de las cuales pueden extraerse conceptos útiles para el estudio.

La siguiente pregunta guió a estas perspectivas: ¿Qué lleva a los actores a organizarse y a movilizarse en forma conjunta? Para responderla se basan en tres aspectos de la acción colectiva complementarios: intereses, oportunidades e identidad.

La Teoría de la movilización de los Recursos (TMR) estudia variables independientes como organización, intereses, recursos, oportunidades y estrategias para dar cuenta de la función y desarrollo de los movimientos sociales. La TMR es la que tal vez presente más cercanía con los análisis empleados para estudiar la acción colectiva empresaria (Oberschall, 1973). Se centra en la acción como un medio para lograr beneficios y la movilización en cuanto tal está ligada a los cambios en los recursos en la organización del grupo (Farinetti, 2002). Se vincula con los presupuestos del *rational choice* ya que se refiere a la maximización del autointerés como motivación de la acción, y al cálculo racional de estrategias posibles como el método de decisión. Así, brinda un enfoque estratégico y utilitarista de las movilizaciones sociales.³

Para la teoría de las Oportunidades Políticas (Tarrow, 1994) o los Repertorios de Acción Colectiva (Tilly, 1986), siempre existen intereses en conflicto y razones por las cuales los individuos protesten, pero sólo lo realizan cuando el contexto les resulta razonable (Farinetti, 1999, 2002). Aquello que varía son los *recursos* con los que los actores cuentan en los distintos momentos para involucrarse en la acción colectiva como un medio para conseguir mejorar su situación al interior de una distribución de poder dada.

Desde la óptica de Tarrow (1994), las movilizaciones sociales se producen cuando las condiciones políticas disminuyen el *costo de la acción colectiva*. Las *oportunidades* son la resultante de las propiedades del sistema político, el cual tiene que ser considerado en sus aspectos estructural (características del diseño institucional) y dinámico (posiciones y estrategias adoptadas por los actores en el mismo).

Tarrow utiliza el concepto de *estructura de oportunidades políticas* (EOP) para considerar estos dos aspectos del sistema político. Desde esta interpretación, las *oportunidades de movilización* son resultado de la *apertura* o *clausura* del sistema político, de la estabilidad de las alianzas políticas, de la presencia de potenciales aliados influyentes y de la cohesión o división de las elites dominantes. Por lo tanto, las movilizaciones sólo se explican y originan de los procesos políticos y de los cambios en

³ Consultar: Jorge Cadena Roa y Cristina Puga Espinosa (2005).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

las oportunidades; es en la práctica política y en las rutinas que llevan a la protesta donde van conformándose los *repertorios de acción colectiva*. Este concepto, elaborado por Tilly (1986), hace referencia a un conjunto limitado de rutinas que son aprendidas, compartidas y ejercitadas mediante un proceso de selección relativamente deliberado.⁴

La tercera perspectiva, identificada por Beltrán (2007), son los estudios sobre los “nuevos movimientos sociales” (Melucci, 1994; Offe, 1988, Pizzorno, 1989; 1994), con sus aportes respecto a la acción colectiva, cuyo eje está en la formación de una identidad colectiva que otorga sentido a la acción. Para Melucci (1994), los actores producen la acción colectiva porque son capaces de definirse a sí mismos y a sus relaciones con el ambiente. Los individuos actúan colectivamente cuando pueden evaluar y reconocer lo que tienen en común, como formas compartidas de considerar al mundo y a sí mismos. Estos factores contribuyen a la movilización de la acción, y la proveen de legitimidad (McAdam, McCarthy y Zald, 1999).

Si bien estas teorías fueron construidas para estudiar otro tipo de acción, existen en ellas elementos interesantes para analizar los procesos de construcción de la acción colectiva empresaria. Es importante considerar que los dos tipos de acción mencionados se diferencian sobre su contenido político, las estrategias y los recursos que movilizan. Igualmente, los aportes de estas vertientes son útiles para comprender la forma en la cual se produce la acción colectiva empresaria porque comparten la existencia de una combinación de deseos (intereses) y oportunidades (Beltrán, 2007: 37).

Ambas estrategias de acción comparten ciertas características. En primer lugar, están influidas por las oportunidades y los cambios que ocurren en las estructuras sociales. En segundo lugar, mantienen al Estado como marco de referencia. Los repertorios de la acción colectiva empresaria están atravesados tanto por el tipo de Estado que predomina en un momento histórico dado como también por los vínculos que mantiene el empresariado con el mismo⁵.

A continuación se efectúa un recorrido por la vertiente pluralista y la estructuralista, que si bien no tomaron como eje de análisis la acción colectiva, sí

⁴ Véase también Tilly (1995 y 2000).

⁵ Los estudios para analizar la relación Estado-empresarios en América Latina surgen en los años setenta y se consolidan a finales de los ochenta. Entre los trabajos centrales se encuentran: Millán (1988); Sidicaro y Schvarzer (1988); Velasco (1988); Diniz y Boschi (1988); Campero (1988); Durand (1988); Luna y Valdés (1990), Tirado (1994), Schneider (1995); Diniz (1995); Silva (1995); Bunel y Prévot Schapira (1995).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

basaron sus estudios en el tema de la distribución del poder en las sociedades. A partir de esta problematización y de los argumentos esbozados por cada una de ellas, se toman aspectos considerados relevantes para discutir la forma posible de abordar el accionar de los actores empresarios.

Los aportes pluralistas: su incidencia sobre el rol de los empresarios en las sociedades

La siguiente pregunta guía los análisis pluralistas: ¿Cómo los distintos grupos de interés existentes en una sociedad influyen y actúan sobre el gobierno y cómo ejercen su influencia en la sociedad? Si bien esta pregunta difiere de la planteada aquí, estudiar cómo se organiza la *acción corporativa empresaria* en el seno de las asociaciones empresarias, aspectos claves elaborados por esta vertiente, son de utilidad ya que permiten discutir ciertos presupuestos que se considera llevaron al desinterés por el estudio de los procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria* (Dossi, 2011a).

Su eje de análisis es la existencia de diversos “grupos de interés”⁶ en la sociedad que presionan y pueden incidir sobre el proceso de elaboración de políticas públicas. Las políticas del Estado son producto de múltiples demandas y presiones de estos grupos, entre los cuales están los empresarios y sus asociaciones.

Para el pluralismo, existe una condición de igualdad en la que pueden participar los diversos intereses existentes en una sociedad, en la pugna por la distribución de recursos. Por lo tanto, no reconoce la existencia de contradicciones estructurales en la determinación de intereses, ni considera que haya privilegios en el acceso al poder público y en la presión por la obtención de políticas favorables a los diversos intereses (Acuña, 1994). Así, los empresarios como grupo estratégico en el sistema capitalista no poseen privilegios en el acceso y definición de las políticas públicas. La acción colectiva de los capitalistas puede ser explicada sin hacer referencia a su posición en el ámbito estructural; de este modo una de las principales carencias de este enfoque es que sólo analizan el comportamiento observable de los empresarios y no consideran que sus acciones están *imbricadas* (Granovetter, 1985, 2003) en determinados contextos económicos, político-institucionales y sociales en los que desarrollan sus actividades.

⁶ Entre la vasta bibliografía referida a esta temática pueden mencionarse los trabajos clásicos de Bentley (1949) y Truman (1951).

Si bien la existencia de intereses comunes es una condición necesaria para la organización y la acción colectiva de los empresarios, no es suficiente; el supuesto pluralista de que la existencia de intereses comunes entre los capitalistas los hará actuar colectivamente en su defensa, no considera la posibilidad de que cada agente capitalista, en tanto maximizador de beneficios, pueda evaluar los costos de participar en la acción colectiva y decidir que ésta obtenga los mejores resultados pero sin su participación, eliminando los riesgos y costos potenciales de participar en la misma.

Si bien pueden existir intereses comunes entre los empresarios, esta visión no considera la diversidad de situaciones empresarias que conduce a la defensa de intereses disímiles, heterogéneos y muchas veces opuestos. Este aspecto es relevante porque esta fragmentación puede obstaculizar el armado de la *acción corporativa empresaria* y colectiva, y es lo que conduce a centrar la atención sobre la misma, para indagar cómo a partir de esa heterogeneidad y fragmentación los empresarios mediante sus asociaciones representativas logran erigirse como un colectivo con intereses comunes en sus demandas frente al Estado.

Por su parte, la vertiente de la elección racional aportó ideas sobre las dinámicas internas de las organizaciones y específicamente en el ámbito de su base social, tanto real (asociados) como potencial (base social de referencia) (Lattuada, 2006). Entre estos trabajos se encuentra el texto clásico de Mancur Olson (1965), que focaliza en la cooperación entre los individuos para llevar adelante acciones coordinadas para obtener bienes, que por su carácter público o colectivo no permiten excluir a nadie de su disfrute aunque no haya participado en su obtención.

Esta situación plantea el problema del *free-rider*,⁷ que se acrecienta en proporción directa con el tamaño de las organizaciones y se expresa en el hecho que desde una lógica racional individualista, de maximización de preferencias y utilidades, los individuos optarían por no cooperar porque de cualquier manera se beneficiarían del bien público obtenido gracias al esfuerzo de los demás⁸.

Según Olson, para que surjan entidades que representen los intereses comunes de un grupo de individuos, principalmente si son de grandes dimensiones, es necesario aplicar *incentivos selectivos* para ofrecer exclusivamente a quienes intervengan en las actividades de la organización. Para esta perspectiva, y contrariamente al pluralismo, la

⁷ Consultar Heckathorn (1993).

⁸ Consultar Acuña (1994).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

organización de los empresarios, se produce no porque sus miembros defiendan un interés colectivo sino porque persiguen intereses individuales que son satisfechos por la distribución de *incentivos selectivos*⁹.

De lo expuesto, puede mencionarse que la visión pluralista no considera ni los problemas que se encuentran entre la existencia de intereses comunes y la acción colectiva para demandar por ellos, ni mediante qué mecanismos las instituciones conforman distintos incentivos y opciones para esa acción colectiva.

Por otra parte, el pluralismo no toma en cuenta que el impacto del empresariado en la política puede verse restringido por la ausencia de una visión única. Es raro el caso en que todo el empresariado esté unido en una preferencia por o en oposición a una política particular; el empresariado opera dentro de un mercado competitivo y a veces lo que es bueno para un sector empresario puede no serlo para otros (Dossi, 2011). Esta visión no considera ni la densa trama de interacciones y relaciones que deben ponerse en marcha para organizar los “grupos de interés”, ni el contexto político, económico e institucional en el cual los empresarios están insertos y que condiciona a la organización y acción empresarial.

Finalmente, los pluralistas no incorporan en su marco teórico (centrado en los individuos) el papel de las organizaciones, del Estado o de las clases como actores colectivos. Esta es una de las mayores limitantes, donde se centra la crítica, ya que este artículo busca analizar el accionar colectivo de las asociaciones empresarias y los procesos de construcción de la *acción corporativa* mediante los cuales estos grupos organizan sus intereses, buscan canalizarlos y defenderlos frente a otros actores y el Estado.

La organización colectiva del empresariado desde las vertientes estructuralistas

El estructuralismo, a diferencia del pluralismo, reconoce la contradicción estructural de intereses dentro del capitalismo y le asigna a la instancia estructural-económica un papel explicativo dominante por sobre los otros niveles (Lattuada, 2006: 44).

En esta visión, el poder es estructural y se observa en la capacidad del Estado y de las organizaciones corporativas para dominarse recíprocamente. Los grupos de

⁹ Autores como Hardin (1982), Taylor (1987) y Margolis (1982) discuten el predominio de la lógica individualista propuesto por Olson.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

relevancia en una sociedad son las clases sociales, determinadas por intereses estructurales. Las organizaciones empresariales son consideradas agentes de intereses de clase, materialización de las relaciones entre capital y trabajo o representantes de las fuerzas clasistas, pero no son vistas como actores autónomos y poderosos (Lattuada, 2006). Se considera irrelevante el estudio empírico de la organización y el comportamiento político de los empresarios, dado que el mismo ya está determinado por su posición en el sistema capitalista y la lógica de su funcionamiento (Acuña, 1994: 58-72).

Desde esta vertiente, Claus Offe y Wiesenhal (1980) realizaron un trabajo seminal donde elaboran conceptualizaciones sobre la acción colectiva empresarial a partir del establecimiento de dos lógicas diferenciadas de acción colectiva: la de los trabajadores, definida como *dialógica*, y la de los empresarios, considerada como *monológica*. Esta clasificación señala que los trabajadores están desorganizados en un primer momento como oferentes de fuerza de trabajo en el mercado, y en un segundo momento, organizados a partir de la acción desplegada por los sindicatos. Su organización está mediada por un proceso de lucha y de diálogo, por esto el nombre de *dialógica* (Dossi y Lissin, 2011).

Contrariamente, una primera instancia de la organización capitalista es la empresa. Para los autores, los intereses capitalistas son más homogéneos que los de los trabajadores (Offe y Wiesenhal, 1980: 16). El empresariado, al priorizar su posición dominante sobre el Estado y los trabajadores, y al tener claro el parámetro de realización de sus intereses, como por ejemplo la tasa de ganancia, la forma política de la organización capitalista no necesita de diálogo ni acuerdo. Asumir esto implica que para los autores el estudio de las formas de organización de los empresarios no es relevante, ya que no existe una fragmentación de intereses que necesite ser “reconstruida” mediante el acuerdo de posiciones divergentes.

Asimismo, y en forma paralela, los capitalistas cuentan con tres formas alternativas de organización: la empresa, las relaciones informales y las asociaciones empresarias (Offe y Wiesenhal, 1980: 16). De estas formas de representación, los autores consideran a las asociaciones empresarias como la menos efectiva de las tres, ya que poseen escaso poder potencial de sanción, mientras que el factor decisivo de poder sigue en manos de la empresa y de su capacidad de decisión estratégica.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

Además, las asociaciones empresarias suelen ser consideradas como meras respuestas defensivas frente a la aparición de los sindicatos y a la intervención estatal en la economía (Offe y Wiesenthal, 1980: 16). Sin embargo, asumir que las mismas deben su existencia a una reacción defensiva contra la organización de los trabajadores, o son consecuencia de políticas estatales, indicaría que los capitalistas son vistos como un actor no político o como un actor político sin iniciativa política.

Para Offe y Wiesenthal (1980) si bien los capitalistas pueden organizarse en forma colectiva a partir de sus asociaciones, disponen de otras alternativas más efectivas para hacer progresar sus intereses, como puede ser el manejo de la inversión-desinversión. Si bien esta propuesta de análisis presenta una serie de cuestiones interesantes para pensar en las formas de organización empresaria y su estudio, una de sus desventajas radica en que centraliza el problema de la acción colectiva en los trabajadores (clase obrera), quitándole importancia al rol del empresariado como actor político. De este modo, caen en un reduccionismo estructural económico (Acuña, 1994), ya que suponen que los empresarios ya tienen resueltos sus problemas y pueden actuar con una clara y eficiente lógica estratégica.

Para los autores, el empresariado no precisa integrarse en organizaciones porque dispone de una “homogeneidad pre-existente” de sus intereses, y de capacidad de veto por el manejo de la inversión en cuanto a políticas afines. Sin embargo, los empresarios no siempre logran impedir la implementación de políticas opuestas a sus intereses, producto de su fragmentación y heterogeneidad, que son las que posibilitan su organización colectiva.

Esto último es pertinente para analizar las asociaciones empresariales considerando su accionar en la esfera política-institucional y las características de su dimensión organizativa-institucional. En relación al primer aspecto, la heterogeneidad en el espectro empresario es significativa e imposibilita analizarlo como un actor colectivo homogéneo. Respecto al segundo, dentro de las organizaciones pueden existir distintas líneas que impulsan opiniones y políticas opuestas y que cuestionan la homogeneidad que se le suele adjudicar (Dossi y Lissin, 2011). Además, las diferencias no son sólo productivas sino que se vinculan con cuestiones políticas, con los vínculos entablados con otros actores, con la disponibilidad de recursos, entre otros aspectos que condicionan las formas de acción colectiva de las asociaciones empresarias.

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

Nuestro enfoque busca distanciarse de estos supuestos y considerar a la organización de la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva con características y necesidades propias, fruto de su propia heterogeneidad y de la necesidad de agruparse para fortalecer sus demandas frente a una diversidad de actores, no sólo los trabajadores. Esta acción es producto de las dinámicas que se producen en el seno del sector empresario y en sus articulaciones posteriores con otros actores presentes en el plano económico, político y social en el cual las asociaciones empresarias se desenvuelven.

La nueva sociología económica: aportes para el análisis de la *acción corporativa empresaria*

Los antecedentes de esta disciplina se encuentran en autores clásicos de la sociología como Durkheim, Marx, Weber, Simmel, que consideraron fundamental efectuar un análisis de los fenómenos económicos. Posteriormente, autores como Polanyi y Mauss, entre otros, realizaron aportes en esta línea. Pero, fue a partir de la década de 1980, que un conjunto de investigadores se propuso definir a la sociología económica como una rama específica de la sociología.

Su fundación responde a una reacción de este grupo de investigadores, frente al avance de la ciencia económica para explicar procesos y fenómenos que habían correspondido tradicionalmente al campo de estudio y de análisis de la sociología¹⁰. Para estos investigadores, era preciso abrir el debate académico respecto de la economía, para introducir una perspectiva social que colocara como centro del análisis los fenómenos económicos reales en lugar del conjunto de supuestos formales desarrollados por los economistas (Pozas, 2006).

Las elaboraciones destinadas a sistematizar la nueva disciplina coinciden en señalar el artículo de Granovetter (1985) “Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness” como fundacional de la nueva sociología económica. En el mismo, Granovetter critica la concepción atomizada e infrasocializada de la acción humana en la economía clásica y neoclásica.

Además, señala que la debilidad fundamental de la economía neoclásica es centrar su análisis en el individualismo metodológico, reduciendo a la sociedad a la

¹⁰ Puede mencionarse a Paul DiMaggio, Mark Granovetter, Paul Hirsch, Richard Swedberg, y Viviana Zelizer (Swedberg: 1993).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

sumatoria de individuos y omitiendo el rol de la estructura social. Granovetter propone que los sociólogos consideren en sus análisis que las acciones económicas están *imbricadas*¹¹ en la estructura social, en el conjunto de relaciones interpersonales en las cuales los individuos participan y están inmersos.

La nueva disciplina definirá a la acción económica como un tipo de acción social que está socialmente situada (*embedded*) (Granovetter, 1985) y a las instituciones económicas como construcciones sociales (Swedberg y Granovetter, 2001). Si bien los principales desarrollos de esta escuela se ubican en torno a la noción de acción económica, las contribuciones efectuadas por la misma son relevantes para abordar y estudiar a las organizaciones del empresariado y los modos mediante los cuales procesan sus decisiones y estructuran determinadas acciones, ya que la corporación se encuentra inserta en un determinado contexto social (Granovetter, 2003), donde las estructuras sociales ejercen presión sobre la determinación de sus decisiones¹².

Esto último es relevante ya que una misma corporación, con idénticos dirigentes e intereses representados puede llevar adelante acciones, discursos y estrategias muy distintas con la finalidad de adaptarse al contexto, o porque el mismo de alguna manera impone condiciones y limita el espectro posible de acciones que puede desplegar una determinada corporación empresaria¹³.

De este modo, tanto la *acción corporativa empresaria* como su manifestación colectiva son producidas en contextos que resultan determinantes, ya que los mismos presentan rasgos particulares e influyen en la determinación de las *acciones corporativas empresarias*. Al preguntarse sobre el modo en el cual los empresarios estructuran sus acciones, éstas siempre deben ser comprendidas y analizadas a la luz de las estructuras y de las formas en las cuales los actores participan de las mismas. Por lo tanto, la construcción de las acciones empresarias, en este caso, la *corporativa* y la *colectiva* están enraizadas en el contexto político, económico e institucional vigente en un determinado momento.

¹¹ Granovetter reconoce que toma el concepto de Polanyi, (1957) quien se opone a una concepción ahistórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo con el modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra inserto.

¹² Consultar: Pozas, Mora Salas y Perez Sainz (2004).

¹³ Al respecto consultar los análisis de Dossi (2011a y b) sobre la Unión Industrial Argentina y de Lissin (2010) sobre la Federación Agraria Argentina.

La sociología de las organizaciones: herramientas para el análisis organizativo-institucional de las organizaciones empresarias

Para esta vertiente, la racionalidad es limitada porque por un lado, se enfrenta a las restricciones impuestas por el entorno en el cual se toman las decisiones, ya que el individuo no tiene acceso a una información completa y está influido por factores exógenos. Por otro lado, también ejercen influencia factores vinculados a la estructura mental del agente decisor, dado que el individuo no cuenta ni con una estructura perfecta de preferencias ni con la capacidad de cálculo completa.

Desde el supuesto de la racionalidad limitada (Simon, 1986) y partiendo del análisis de organizaciones complejas, la sociología de las organizaciones (Perrow, 1986, 1999) enfatizó los límites de la racionalidad al momento de tomar las decisiones en el seno de estas organizaciones, mostrando el error sistemático que acontece en estas instancias al interior de las mismas (Beltrán, 2007).

El modelo de Simon, afirmado a fines de los años cuarenta, ubica en el centro del funcionamiento organizativo el proceso de formación de la decisión (*decision making*), haciendo hincapié en los aspectos racionales e intelectivos del comportamiento organizativo. Su punto central es la aceptación de que los procesos administrativos son etapas de decisión que se desarrollan en el contexto de una racionalidad limitada, que se articulan en elecciones entre alternativas sucesivas, y que teniendo en cuenta las premisas organizativas en la decisión (estructurales, funcionales, etc.), están orientadas hacia la realización de determinados fines.

Con los postulados de la sociología de las organizaciones, las acciones empresarias no responden sólo a evaluaciones de situaciones y preferencias, ni tampoco a ordenamientos de las opciones y recolección de información, sino que se orientan por otros factores, por su historia, rasgos particulares, entre otros aspectos. Las acciones empresarias y particularmente, la *corporativa*, están atravesadas más por rutinas, tradiciones y modos de acción característicos de la entidad que por un comportamiento racional y estratégico orientado sólo por los intereses económicos. Además, desde una orientación sociológica, las organizaciones como sistema social son consideradas funcionando en el contexto más amplio y comprensivo de la sociedad total, teniendo con ésta una estrecha relación de interdependencia.

Las organizaciones pueden ser comprendidas y analizadas desde sus aspectos formales e informales. La estructura formal es el cuadro de la organización (Meyer y Rowan, 1999); alude a una red de relaciones autoritariamente prescriptas, de valores interiorizados, a características institucionales como órganos de conducción, formas de selección de los dirigentes, mecanismos estipulados de diálogo y comunicación entre dirigentes y asociados, entre otros aspectos. Desde la denominada administración científica¹⁴ se caracteriza a la organización formal como un plano según el cual se construyen las organizaciones y su accionar debe atenerse, y de algún modo someterse al mismo.

Como reacción a esta visión, surgió otra escuela de pensamiento en Estados Unidos, la de Relaciones Humanas¹⁵, que buscó resaltar los elementos emocionales no planeados, no racionales en la conducta de una organización. A partir de estos conceptos se desarrolló el término de organización informal, considerada como todo aquello que trasciende a la estructura formal, como la vida real de una organización, que se relaciona con su dimensión oculta; se diferencia y distancia de planos y organigramas estrictos.

La organización formal se refiere al poder de control, a las reglas y reglamentos que delimitan las relaciones entre los integrantes de una organización, las sanciones, los mecanismos de reclamo, los lugares de participación, entre otros aspectos. La organización informal se dirige a las relaciones sociales que pueden entablarse entre los integrantes de una organización, más allá de las formalmente establecidas, como también a las relaciones reales tal como evolucionaron como consecuencia de la interacción entre el propósito de la organización y las presiones de las relaciones interpersonales entre los integrantes de la misma. Estas relaciones interpersonales y el establecimiento de redes de confianza (Granovetter, 1985) están por fuera del organigrama formal de las organizaciones.

Las interacciones en una organización pueden ser ordenadas mediante algún tipo de estructura; todas las personas en las organizaciones tienen objetivos personales, que en muchas ocasiones son las razones de sus acciones, y así esperan que su participación en la organización le posibilite alcanzarlos. Las interacciones pueden ayudar a alcanzar objetivos mancomunados compatibles pero que se relacionan con objetivos personales.

¹⁴ Gulick y Urwick (1937).

¹⁵ Consultar: Dubin (1951) y Etzioni (1961).

El estructuralismo¹⁶ buscó articular y relacionar los conceptos de organización formal e informal para brindar una imagen y análisis más integrado de las organizaciones. Este enfoque se destacó por intentar explicar los dilemas que atraviesan a las organizaciones como: las necesidades de la organización y las personales; los conflictos entre racionalidad y no-racionalidad; las luchas entre disciplina a las normas y autonomía; las relaciones formales y las informales, entre los más destacados.

Además, busca entender a la organización como una unidad social amplia conformada por múltiples individuos y grupos que en algunos casos comparten intereses y necesidades pero tienen otros que son incompatibles y entran en conflicto. Estos son producto de las diferencias entre los fines de la organización y las necesidades y fines de sus integrantes. Esta visión integral asigna relevancia al contexto que rodea a la organización; sus procesos y cambios afectan a la organización como así también los que acontecen en el seno de las organizaciones repercuten en el contexto.

Para explicar los procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva es necesario indagar la dimensión organizativa-institucional de las corporaciones empresarias, y los vínculos que establecen con la dimensión estructural-económica y política- institucional. Focalizar en la dimensión organizativa-institucional posibilita conocer los aspectos formales e informales, los mecanismos, dispositivos y articulaciones que se producen en el seno de las corporaciones empresarias para llevar adelante los procesos de toma de decisión y de construcción de la *acción corporativa* del empresariado.

La acción corporativa empresaria: tres dimensiones de análisis

Anteriormente se mencionaron las limitaciones de las elaboraciones de Offe y Wiesenthal (1980). En este apartado, se hace referencia a un conjunto de conceptualizaciones hechas por los autores que son útiles para el abordaje de la *acción corporativa empresaria*, conformada en la dimensión interna de las asociaciones empresarias, y a partir de la cual éstas implementan su accionar colectivo.

Los autores sostienen que las asociaciones empresarias disponen de una multiplicidad de estrategias para poder intervenir en los procesos gubernamentales. Por este motivo, es necesario definir con qué recursos cuentan, cuáles son sus intereses y

¹⁶ El estructuralismo es una suerte de síntesis de la Escuela Clásica y de las Relaciones Humanas, cuyo principal diálogo fue con esta última. Consultar: Etzioni (1961; 1975).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

sus valores al momento de acordar u oponerse a las medidas gubernamentales. Desde la visión de Offe (1980) existen tres dimensiones a partir de las cuales es posible analizar a las asociaciones empresarias: *desde abajo, desde adentro y desde arriba*.

La primera se refiere al conjunto de intereses comunes agregados por la asociación y posibilita comprender la dinámica estructural de la corporación; explica la formación estructural y los intereses objetivos en juego que las corporaciones representan. También se puede denominar dimensión estructural económica.

La segunda se centra en las características organizativas del actor colectivo para conocer y comprender tanto la organización como la dinámica inherente a la misma, focalizando en la asociación en sí misma, como un ente singular e histórico, para definir su carácter, su organigrama institucional, sus recursos, sus relaciones con otros sujetos sociales y otros elementos propios. Es la dimensión interna, organizativa institucional de las asociaciones.

Esta dimensión incluye los conceptos de *lógica corporativa y lógica de servicios* (Dossi, 2011) para caracterizar las acciones que la dirigencia de las corporaciones empresarias brindan a sus distintos asociados. La primera se refiere a las estrategias dirigidas hacia el establecimiento de consensos con los asociados, y la promoción de ámbitos de representación con la finalidad de fortalecer la representatividad de las entidades mediante una mayor participación de los socios en la vida institucional de las mismas. La segunda se centra en las acciones dirigidas hacia la prestación de servicios como jornadas, cursos y seminarios, orientados básicamente hacia la capacitación de los asociados. Si bien no fomenta una mayor participación de los asociados en las estructuras de decisión, su objetivo es sostener la representación de las corporaciones.

La tercera se basa en las relaciones político-institucionales e ideológicas de las asociaciones en el contexto del sistema político. Puede denominarse dimensión política institucional y posibilita explicar las relaciones que las organizaciones empresarias poseen con otros actores relevantes del sistema político y económico, considerando fundamentalmente a los agentes estatales y a otras asociaciones empresarias. Este nivel se refiere a las relaciones que las corporaciones empresarias entablan con el sistema político y social en su conjunto, es decir, indaga sobre el rol de las asociaciones en tanto actores sociales y políticos.

Mediante la articulación de estas dimensiones de análisis, es posible efectuar un abordaje y análisis exhaustivo de los procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria* en la dimensión organizativa institucional de las asociaciones empresarias y su posterior acción colectiva en la esfera política institucional.

La acción corporativa empresaria: su articulación con la lógica de la influencia y la lógica de los miembros

Schmitter y Streek (1981, 1991) efectuaron aportes importantes para estudiar los procesos internos de las asociaciones empresarias. Sostienen que estas organizaciones y su comportamiento sólo pueden analizarse desde la articulación y simultaneidad de dos lógicas: *la de la influencia* y *la de sus miembros*. Las asociaciones se estructuran para ofrecer a sus miembros incentivos suficientes como para obtener de los mismos el apoyo para la organización, como también los recursos necesarios para sobrevivir y cumplir la defensa de los intereses comunes.

En este momento emerge la tensión entre el interés individual y el colectivo, y pone de manifiesto la función primordial de estas entidades: redefinir los intereses individuales en función del interés común. Asimismo, las asociaciones se organizan tanto para definir intereses comunes y diseñar estrategias que les permitan autonomía con respecto a los otros actores sociales, como para influir sobre las autoridades estatales y otras organizaciones que también impulsan la defensa de intereses. La primera explicación se corresponde con la *lógica de los miembros*, y la segunda con la *lógica de la influencia* (Dossi, 2011).

La *lógica de la influencia*, ayuda a comprender y explicar los procesos de representación internos en el seno de una corporación; se imbrica y relaciona con las dimensiones *desde arriba* y *desde abajo* donde las asociaciones empresarias son analizadas en sus relaciones con la totalidad del sistema político y también defendiendo y privilegiando sus intereses estructurales.

La *lógica de los miembros*, atravesada por la tensión entre el interés individual y el colectivo (Dossi y Lissin, 2011) se vincula con la dimensión *desde adentro* para estudiar cómo las asociaciones empresarias entablan y mantienen las relaciones con sus asociados. Por lo tanto, la dimensión estructural-económica penetra a la asociación a

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

través de la *lógica de sus miembros*, y los aspectos político-institucionales e ideológicos mediante la *lógica de la influencia*.

Además, estas lógicas generan efectos contrapuestos: por una parte, la *lógica de los miembros* requiere la existencia de estructuras articuladas y ramificadas capaces de reflejar la fragmentación y heterogeneidad de los intereses particulares que componen a la asociación empresaria. Por otra parte, la *lógica de la influencia* requiere la presencia de estructuras más unitarias e inclusivas que silencien los intereses particulares y posibiliten, de este modo, expresar los intereses colectivos de los empresarios, y en particular, de una asociación empresaria frente a sus interlocutores y lograr movilizar al colectivo en pos de su consecución.¹⁷

Dadas estas características, la estructura de las asociaciones empresarias debe reflejar un compromiso entre ambas lógicas y se moverá en función de contextos particulares. Así, tenderá a ser más inclusiva y unitaria o más fragmentada y heterogénea, cuanto más en condiciones estén sus interlocutores de controlar recursos económicos y políticos esenciales para su funcionamiento, o alternativamente cuando más estén esos recursos bajo el control de las bases.

Además, la relación entre ambas lógicas es bidireccional, sus efectos no se anulan recíprocamente sobre la estructura organizativa sino que tienen un efecto acumulativo. Este fenómeno es aún más intenso cuando tanto las bases como los interlocutores ejercen presiones fuertes y marcadas. Cuando se produce este fenómeno, las asociaciones empresarias deben para satisfacer las exigencias de ambas lógicas, aumentar su grado de autonomía y de complejidad estructural en sentido vertical y horizontal.

Entonces, el grado de desarrollo organizativo de una asociación será mayor cuanto más importante sea la acción colectiva para los empresarios. Al aumentar su relevancia, las asociaciones deben desarrollar en mayor medida funciones de intermediación entre la base, el grupo social de los empresarios representados y sus interlocutores. Deben satisfacer en forma conjunta ambas lógicas por medio de estructuras organizativas más articuladas y complejas.

El punto débil de este modelo analítico radica en su atemporalidad, ya que se centra en una organización en un momento determinado y considera todas sus

¹⁷ Consultar Dossi (2009 y 2011a y b).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

características en un horizonte atemporal. Así, no incorpora la dinámica y evolución histórica de las asociaciones empresariales, que es modificada por procesos internos y por los rasgos que le imprime el contexto económico, político y social donde las asociaciones están insertas.

Nuestro análisis considera la dinámica y evolución histórica de las asociaciones, ya que fruto de las mismas derivan sus características históricas, dado que en la fase de formación de la organización se establecen sus características genéticas, que van a marcar y condicionar su evolución posterior.¹⁸

Reflexiones finales: la acción corporativa empresaria como propuesta de abordaje

El análisis propuesto parte de la distinción entre el concepto de acción colectiva y *acción corporativa empresaria*. Este último concepto explica los procesos que acontecen en el interior de las organizaciones empresarias y que se refiere a las relaciones, consensos, diferencias y actos representativos que los empresarios efectúan, vinculándose estrechamente con las relaciones entabladas en las corporaciones entre cuerpos directivos y el conjunto de los socios a los cuales esa dirigencia expresa representar.

Este concepto profundiza sobre aquellos aspectos que posibilitan que la heterogeneidad de intereses expresada en los múltiples asociados que participan de las organizaciones empresarias pueda ser reagrupada bajo una visión homogénea, y ser plasmada por las corporaciones en la esfera política-institucional. De este modo, la *acción corporativa empresaria*, se trasluce como el tipo de acción colectiva realizada por una corporación para entablar relaciones con actores públicos y privados en la búsqueda de consensos y medidas afines a sus intereses.

El concepto de *acción corporativa empresaria* desentraña los procesos que estructuran las decisiones, posicionamientos y estrategias en el seno de una determinada organización, análisis que debe considerar las particularidades de cada entidad, porque son éstas las que les imprimen los rasgos y características específicos. El análisis de las organizaciones empresarias mediante este concepto se centra en la dimensión organizativa institucional y estructural económica porque posibilita conocer la

¹⁸ Estas elaboraciones son producto de investigaciones empíricas sobre los procesos de representación y construcción de acción colectiva en las organizaciones empresarias. Consultar Dossi (2008, 2009, 2011 a y b) y Lissin (2009 y 2010 a).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

estructura organizativa, el funcionamiento, las dinámicas internas y los intereses representados en las corporaciones empresarias.

La *acción corporativa empresaria* se considera como un subtipo de acción colectiva empresaria y al mismo tiempo como un insumo que posibilita comprender la puesta en marcha de la acción colectiva empresarial. La *acción corporativa empresaria* se produce en el seno de las organizaciones empresarias y a través de ella los empresarios construyen su acción colectiva en la dimensión política institucional, para entablar vínculos con otros actores.

Para estudiar a las corporaciones empresarias se recuperan y son fundamentales los conceptos de heterogeneidad y fragmentación de intereses ya que posibilitan observar, analizar y dar cuenta de las disputas y conflictos que atraviesan al sector empresario. La *acción corporativa empresaria* se forma a partir del fraccionamiento y las diferencias, representando la unión de intereses diversos, que luego forman una posición homogénea que se plasma en la acción colectiva de las corporaciones en el plano político institucional.

Por lo tanto, el análisis de las corporaciones empresarias posibilita dar cuenta de la fragmentación y heterogeneidad de intereses existente en el ámbito empresario y poner en discusión la unicidad que suele adjudicársele. Los múltiples conflictos que atraviesan a las entidades empresarias son un indicador de que la constitución del empresariado como un actor colectivo es ardua y compleja.

Además, en el seno de las corporaciones empresarias se constituyen y buscan ser escuchadas las distintas vertientes empresarias que componen a los sectores empresarios. La finalidad de las mismas es promover y lograr que sus intereses sean puestos en práctica, y los empresarios se asocian en las corporaciones con el propósito de canalizar y viabilizar sus demandas.

Para concluir, la propuesta teórica busca abordar la construcción de la *acción corporativa empresaria* a partir de la interrelación de tres dimensiones de análisis: la organizativa-institucional, la estructural-económica y la política-institucional, y la mediatización que llevan adelante entre ellas y en el interior de cada una, la *lógica de los miembros* y la *lógica de la influencia*. Es en las dos primeras dimensiones donde los conceptos de fragmentación y heterogeneidad de intereses son claves para comprender este proceso, ya que es a partir de los mismos que en las corporaciones empresarias se

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

ponen en juego distintos mecanismos, dispositivos y servicios con la finalidad de que éstos no obstruyan la construcción de consensos y la formación de la *acción corporativa empresaria*, esencial para asegurar la representatividad de las corporaciones, y posibilitar su expresión en la esfera pública a través de la acción colectiva.

Bibliografía

- ACUÑA, C.H. (1994). "El análisis de la Burguesía como actor político", *Realidad Económica* N° 128, noviembre-diciembre, pp. 45-77, Buenos Aires.
- BELTRAN, Gastón (2007). *La Acción Empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- BENTLEY, A. F (1949). *The Process of Government*. Bloomington: Principia Press.
- BUNEL, J. y F. PREVOT SSHAPIRA. (1995). "Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas: el caso de la provincia de Mendoza (Argentina)" en *Revista Mexicana de Sociología* (México), vol. 57, N° 4, octubre-diciembre, pp. 227-240.
- CADENA ROA, J. y C. PUGA ESPINOSA (2005). "Criterios para la evaluación del desempeño de las asociaciones", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, enero-marzo, año/vol. XLIII, N° 193, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México, pp. 13-40.
- CAMPERO, G. (1988). "Los empresarios ante la alternativa democrática: el caso de Chile" en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 245-266.
- CASTELLANI, A. (2006). *Estado, empresas y empresario, la relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966 -1989*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- DINIZ, E. y BOSCHI, R. (1988). "Empresarios y Constituyente: continuidad y rupturas en el modelo de desarrollo capitalista en Brasil", en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 307-324.
- DINIZ, E. (1995). "Reformas económicas y democracia en el Brasil de los años noventa: las cámaras sectoriales como foro de negociación", en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Vol. 57 N° 4, octubre-diciembre, pp. 61-94.
- DOSSI, M. (2011). *La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria en las asociaciones empresariales: un estudio de la Unión Industrial Argentina a partir de la articulación de la dimensión organizacional, estructural y política en el período 1989 - 2003*. Tesis de Doctorado. FLACSO. Sede Académica Argentina, Buenos Aires, julio, 342p.
<http://hdl.handle.net/10469/3385>
- (2011a). "La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas", *Revista Temas y Debates*, periodicidad semestral, N° 21, pp. 71-102, agosto, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

- (2009) “La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa - institucional”, en *Documentos de Investigación Social*, Publicación Electrónica, N° 10, IDAES/UNSAM.
- (2008). *La acción colectiva de los grandes grupos económicos. Un análisis de las estrategias y comportamiento de las corrientes internas de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002*, Tesis de Maestría en Ciencia Política, Argentina: IDAES/UNSAM.
- DOSSI, M. y LISSIN, L. (2011) “La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado”, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, *Revista Mexicana de Sociología* 73, N° 3, julio-septiembre, pp. 415-443, México, DF.
- DUBIN, R. (1951). *Relaciones Humanas en la Administración*, Englewoods Cliffs, N. J. Prentice Hall.
- DURAND, F. (1988). “Empresarios y política en el Perú: de la concertación a la estatización de la banca” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp 267-283.
- ETZIONI, A. (1975). *Organizaciones Modernas*, Editorial Hispanoamericana, México.
- ETZIONI, A. (ed.) (1961). *Organizaciones complejas. Lecturas Sociológicas*, Nueva Cork.
- FARINETTI, M. (2002). “La conflictividad social después del movimiento obrero”, en *Nueva Sociedad* N° 182, Caracas: 61-75.
- FARINETTI, M. (1999). “¿Qué queda del "movimiento obrero"? Las formas del reclamo laboral en la nueva democracia argentina”, en *Trabajo y Sociedad* N°1 Vol.1, Santiago del Estero junio-septiembre.
- GRANOVETTER, M. (2003). “Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación”, en Requena Santos, F. (comp.) *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*, 231-268. Madrid: Ediciones CIS-Siglo XXI.
- (1985). “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, en *American Journal of Sociology*, Vol. 91, Issue 3: 485-510.
- GULICK, L. y L. URWICK. (edits.) (1937). *Papers on the Science of Administration*, Nueva York, Institute of Public Administration, Universidad de Columbia.
- HARDIN, R (1982). *Collective Action*, Londres, John Hopkins University Press.
- HECKATHORN, D. (1993). “Collective Action and Group Heterogeneity: Voluntary Provision Versus Selective Incentives”, *American Sociological Review* Vol. 58, N° 3, pp. 329- 350.
- LATTUADA, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- LISSIN, L. (2010). *Federación Agraria Hoy. Campo argentino en discusión*, Colección Clave para Todos, Edición Capital Intelectual.
- (2009). *La construcción de acción colectiva del pequeño-mediano empresariado argentino en el período 1998-2002. Los casos de la Federación Agraria Argentina y la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de la República Argentina.*, Tesis de Maestría en Sociología Económica, Argentina: IDAES-UNSAM.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

- LUNA, M. y VALDES, F. (1990). “Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México”, en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Año LII, N° 2, pp. 3-18.
- MARGOLIS, H. (1982). *Selfishness, altruism, and rationality: A theory of social choice*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- MCADAM, D., MCCARTHY, J. y M.ZALD (1999). “Oportunidades, estructuras de movilización y procesos enmascaradores: hacia una perspectiva sintética y comparada de los movimientos sociales”, en McAdam, D., J. McCarthy y M.Zald (comps.), *Movimientos sociales: perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos*, 21-46. Madrid: Istmo.
- MELUCCI, Alberto (1994). “Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales”, en *Revista Zona Abierta* 69, Madrid: 3-44.
- MEYER, J.W y B. ROWAN, B. (1999). *Organizaciones Institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia en El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- MILLAN, R. (1988). *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, México Siglo XXI.
- OBERSCHALL, A. (1973). *Social conflict and social movements*, New Jersey: Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- OFFE, C. (1988). *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*. Madrid: Sistema.
- OFFE, C. y H. WIESENTHAL (1980). “Dos lógicas de la acción colectiva”, *Cuadernos de Sociología* N° 3, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires.
- OLSON, M. (1965). *The logic of collective action*, 2ª ed., Cambridge: Harvard University Press, 1971 [La lógica de la acción colectiva, México: Limusa, 1992].
- PERROW, Ch. (1986). *Organizational Analysis: A Sociological View*, Belmont y Londres, Brooks and Tavistock Publications.
- PERROW, Ch. (1999). *Normal Accidents. Living with High Risk Technologies*, Princeton, Princeton University Press.
- PIZZORNO, A. (1994). “Identidad e interés”, en *Zona Abierta* N° 69, Madrid: 135-152.
- (1989). “Algún otro tipo de alteridad. Una crítica a las teorías de la elección racional”, *Sistema* N° 88, Madrid: 27-42.
- POLANYI, K. (1957). *The great transformation*, Boston: Bacon Press.
- POZAS, M. A. (2006). “Aportes y Limitaciones de la Sociología Económica”, en *Cuadernos de Ciencias Sociales* N° 134, Costa Rica: FLACSO: 9-36.
- POZAS, M., MORA SALAS y J.P. PEREZ SAINZ (2004). “La sociología económica: una lectura desde América Latina”, en *Cuaderno de Ciencias Sociales* N° 134, Costa Rica, FLACSO.
- SCHMITTER, P. y W. STREEK [1981] (1991). “The organization of business interests. A research design to study the associative action of business in the advanced industrial societies of Western Europe”, Revised and extended version. Wissenschaftszentrum Berlin, IIM / LMP 81-1.
- SCHNEIDER, B. R. (1995). “La burguesía desarticulada de Brasil”, en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Vol. 57, N° 4, octubre-diciembre, pp. 191-210.
- SIDICARO, R y SCHVARZER, J. y. (1988). “Empresarios y Estado en la reconstrucción de la democracia Argentina”, en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 231-243.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

- SILVA, P. (1995). “Empresarios, neoliberales y transición democrática en Chile” en *Revista Mexicana de Sociología* (México), Vol. 57, N° 4, octubre-diciembre, pp. 3-26.
- SIMON, H. (1986). “De la racionalidad sustantiva a la procesal”, en Hahn, F. y M. Hollis (comps.) *Filosofía y teoría económica*, México, FCE, pp. 130-171.
- SWEDBERG, R. y M. GRANOVETTER (2001). *The Sociology of Economic Life*, 2nd Edition. Boulder, Colo.: Westview Press.
- SWEDBERG, R. (comp.) (1993). *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York: Russell Sage Fundation.
- TARROW, S. (1994). *Power in Movement. Social Movements and Contentious Politics*, New York: Cambridge University Press.
- TAYLOR, M. (1987). *The Possibility of Cooperation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- TAYLOR, F. W. (1911). *Scientific Management*, Nueva York, Harper.
- TILLY, Ch. (1995). “Contentious Repertoires in Great Britain”, in Traugott, M. (ed.) *Repertoires and Cycles of Collective Action*, Durham, NC: Duke University Press.
- (1986). *The Contentious French*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- TIRADO, R. (1994). “La división de los grandes empresarios”, Tirado, R. (coord.): *Los empresarios ante la globalización*, México: Instituto de Investigaciones Legislativas/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- TRUMAN, D. (1951). *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*, New York: Knopf.
- VELASCO, C. (1988). “Doce años después: el antiestatismo en el discurso de los empresarios brasileños”, en Garrido, C. (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 287-306.

La burguesía como sujeto histórico. Un estado de la cuestión

Lucas Daniel Iramain*

Resumen

La cuestión de la burguesía como actor social ha ocupado un lugar de reflexión destacado en las Ciencias Sociales y ha suscitado acerbos polémicas. Este trabajo se propone pasar revista a algunas de las principales controversias originadas en torno a la compleja conceptualización de la burguesía en tanto “sujeto histórico” y, al mismo tiempo, recuperar una serie de trabajos que permitan el establecimiento de una adecuada estrategia teórico-metodológica para su abordaje.

Palabras clave: Burguesía – Empresarios – Capitalistas – Sujeto histórico.

Keywords: Bourgeoisie – Business – Capitalists – Historical subject.

Introducción

La cuestión de la burguesía como actor social ha ocupado un lugar de reflexión destacado desde los albores mismos de las Ciencias Sociales. La mayoría de las veces el tono de los análisis ha cobrado un cariz polémico capaz de suscitar los más reñidas debates., y, en general, sus conclusiones se han caracterizado más por sus discrepancias que por el alcance de ciertos consensos básicos. Ello ha obliterado, en muchos casos, el establecimiento de una adecuada estrategia teórico-metodológica susceptible de arribar a resultados relativamente aceptados por el grueso de la comunidad académica.

En ese sentido, el presente artículo tiene como propósito pasar revista a algunas de las principales controversias motivadas en torno a la compleja conceptualización de la burguesía, los capitalistas o los empresarios (según las distintas denominaciones

* Lic. en Sociología (UBA), Magíster en Sociología Económica (IDAES-UNSAM), Doctorando en Ciencias Sociales (UBA). Becario interno de posgrado tipo II del CONICET con sede en el CESE-IDAES-UNSAM y bajo la dirección de la Dra. Ana Castellani. Docente de la UBA y la UNSAM. E-mail. lucasiramain@yahoo.com

esgrimidas por las diversas perspectivas teóricas) como “sujeto histórico”. Sin pretensión de exhaustividad, se procura identificar algunas de las principales líneas de investigación que han abordado dicha temática haciendo hincapié en sus rasgos característicos, la presencia o no de un potencial transformador de la estructura económico-social, sus crisis, etc. Para ello se ha recurrido a una serie de trabajos y autores que han tratado tal problemática desde diferentes enfoques conceptuales e ideológicos.

La mayoría de tales enfoques si bien divergen en sus respectivas conclusiones, tienen como común denominador el hecho de emprender el estudio de la burguesía desde una perspectiva relativamente acotada, que circunscribe el abordaje a pocas dimensiones de análisis. Así, a grandes rasgos, se destacan, en primer lugar, aquellas interpretaciones (como por ejemplo la expresada por los clásicos del marxismo) que se han centrado en los aspectos económicos como definitorios tanto del comportamiento político como de las representaciones ideológicas de la burguesía. Por otro lado, se encuentran los análisis que, en lugar de posar la mirada sobre el lugar que detentan los capitalistas en el seno de la estructura económica, han puesto el acento sobre los factores culturales (status, prestigio, ideas, valores, etc.) como determinantes de su acción social.

Otras interpretaciones significativas han hecho hincapié en factores netamente políticos, especialmente en aquellos que tienen que ver con el rol que el Estado y las políticas públicas han desempeñado en el surgimiento y consolidación de la burguesía como un actor social relevante o, por el contrario, cómo lo estatal ha conspirado contra el ascenso de un empresariado fuerte y dinámico. Asimismo, se constata la presencia, sobre todo en los países periféricos, de una serie de estudios, en particular aquellos inspirados en la llamada “teoría de la dependencia”, cuyo foco de atención se halla situado en los constreñimientos derivados de la política internacional y de la posición geopolítica que las distintas naciones ocupan en el concierto mundial.

El trabajo se halla organizado de la siguiente manera: un primer apartado está dedicado a rastrear las principales teorizaciones generales en torno a la burguesía de los países centrales y algunas referencias a la de las naciones latinoamericanas; mientras que una segunda sección está destinada a exponer las principales interpretaciones que se han forjado en el ámbito académico local sobre el caso argentino. Finalmente, un tercer

apartado está destinado a efectuar unas someras consideraciones finales de índole teórico-metodológica acerca del estudio de la burguesía como actor social.

La burguesía en los países centrales y en América Latina

Tal como se mencionó en la introducción la cuestión del papel de la burguesía como sujeto histórico siempre ha sido uno de los temas más espinosos y que más disputas ha suscitado en las Ciencias Sociales. Su carácter problemático se remonta, al menos, a los primeros trabajos de Marx y Engels. Tal es el caso, paradigmático, de *El Manifiesto Comunista* de 1848. En esta obra se exaltan todas las virtudes de la burguesía como agente movilizador del cambio social en las primeras naciones industriales. En la primera parte de este escrito *político-panfletario* (“Burgueses y proletarios”) se lleva a cabo una verdadera apología de la burguesía, donde se resalta el papel revolucionario que habría desempeñado en la historia, como motor de la expansión civilizatoria. La burguesía, según Marx y Engels, habría elevado al “éxtasis” el papel civilizatorio (Feinmann, 2008:172), socavando las viejas estructuras económicas y políticas, al mismo tiempo en que habría sido capaz de producir un creciente sometimiento de las fuerzas de la naturaleza por medio de los modernos avances de la ciencia y la técnica occidentales.

Pero ese potencial revolucionario de la burguesía, sólo se tornaría inteligible desde la perspectiva dialéctica adoptada por Marx y Engels. El largo aliento de la influencia hegeliana, lograría que dichos autores, vieran en la burguesía al sujeto que vendría a cumplir en el devenir histórico el momento de la *negatividad*, el de la *destrucción y muerte* (Feinmann, 2008:166) de las relaciones sociales e instituciones propias del modo de producción feudal. Ese carácter revolucionario sería un elemento *inmanente* que se hallaría más allá de las voluntades particulares, y por ende, haría de la burguesía, en una primera instancia, un agente transformador bajo cualquier circunstancia:

La burguesía no puede existir si no es revolucionando incesantemente los instrumentos de producción, que tanto vale decir el sistema todo de producción, y con él todo el régimen social (...) La época de la burguesía se caracteriza y distingue de todas las demás por el constante y agitado desplazamiento de la producción, por la conmoción ininterrumpida de todas las relaciones sociales, por una inquietud y una dinámica incesantes (Marx y Engels, [1848]1932: 63-64).

En otras palabras, la burguesía sería la fuerza dialéctica que niega todo lo consagrado, lo establecido, “profanándolo” de un modo sin precedentes.

Asimismo, ese papel revolucionario de la burguesía conllevaría una dimensión profundamente “globalizadora” (Feinmann, 2008: 164). La burguesía sería portadora de una *necesidad* de expansión perpetua como condición de posibilidad de su existencia en tanto clase social en ascenso. Dicha necesidad se materializaría en el desenvolvimiento de un mercado mundial y en la difusión a escala planetaria de las relaciones sociales capitalistas¹. De tal manera, “espoleada por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes” (Marx y Engels, citado en Feinmann, 2008:168). Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía habría teñido de un sello cosmopolita a la producción y al consumo, barriendo con gran parte de los localismos que en las distintas latitudes se erigían en una verdadera traba al desarrollo del capitalismo. Por ello, Marx y Engels no hesitaban en afirmar que la burguesía, al desarrollar todos los medios de producción y llevar a cabo un perfeccionamiento constante de las vías de comunicación, “lleva la civilización hasta las naciones más salvajes” (Marx y Engels, [1848]1932: 64).

De allí que ese afán globalizador de la burguesía sería concebido como la expresión cabal del *progreso*, de la marcha inexorable de la *Historia*. Empero, la burguesía no sería el momento de clausura del horizonte histórico, sino que engendraría a su polo antagonista (Feinmann, 2008: 168). Es decir, el proceso dialéctico no se detendría con el advenimiento de la burguesía, sino que la misma daría lugar al surgimiento del proletariado y crearía las condiciones de posibilidad para la instauración del socialismo.

Esta descripción ofrecida originalmente por Marx y Engels, habría de ser objeto de controversia y reformulación en el ulterior debate político e intelectual en torno a las llamadas “burguesías nacionales”. Tal como señala Chibber (2005), en el seno de la tradición marxista se habrían de cifrar tres conjuntos de “esperanzas” sobre la burguesía nacional en tanto sujeto histórico. La primera de ellas se centraba en la importancia que tendría, en una primera instancia, para los capitalistas nacionales la constitución de un

¹ Sin embargo, no hay que dejar de ponderar la importancia que revistieron (y que en ciertas zonas del planeta todavía revisten) las relaciones de esclavitud y semiesclavitud para el funcionamiento del sistema capitalista.

mercado interno amplio y vigoroso donde colocarían la mayor parte de su producción industrial y, por ende, del cual obtendrían la mayor parte de sus ingresos. Dado ese supuesto interés asociado a la expansión de un mercado interno, resultaba plausible para ciertas corrientes marxistas postular a la burguesía local como el “pivote” de una estrategia de desarrollo nacional y autónomo (Chibber, 2005: 227-228).

Siguiendo esa línea de razonamiento, se desprendía cierta “confianza” vinculada con el presunto interés que tendría la burguesía nacional, dada su “dependencia” del mercado interno, de oponerse a la intromisión económica de capitales externos. En ese sentido “la burguesía nacional contrastaba inevitablemente con la burguesía ‘compradora’², la cual a causa de sus vínculos con las empresas de la metrópoli era considerada como irremediabilmente ligada a los intereses imperiales” (Chibber, 2005: 228. Traducción propia).

Una última “esperanza”, que retomaba los planteos de Marx y Engels, avizoraba que la burguesía nacional, en su territorio, habría de erigirse en la “punta de lanza” para el trastocamiento de las relaciones sociales precapitalistas que obliteraban la constitución del modo de producción capitalista.

Empero, tal como destaca Chibber (2005), el desarrollo económico y político de las últimas décadas en los países “periféricos”, en especial los de América Latina, habría puesto en tela de juicio esas esperanzas urdidas en torno a la burguesía nacional. En primer lugar, los capitalistas nacionales habrían mostrado, en no pocas ocasiones, una escasa inclinación a la hora de participar en un ataque frontal a las relaciones sociales precapitalistas; ya que éstas habrían sido, en muchos casos, funcionales al propio proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital, el cual se habría servido, entre otras cosas, de la explotación de mano de obra esclava o semiesclava.

Además también se habría cuestionado la existencia de una nítida separación en el seno de la burguesía doméstica entre una fracción “nacional” con asiento en la industria y otra “compradora” cuya inserción estructural estaría ligada a una economía agroexportadora e importadora de manufacturas. Si bien hubo distintos intereses asociados a las diferentes relaciones entabladas con las empresas de los países metropolitanos, los capitalistas locales parecieran haber estado a gusto desempeñando

² Con el término *compradors* se alude a una fracción particular de la burguesía, la cual estaría caracterizada por cierto vínculo privilegiado con los principales países capitalistas, exportando hacia ellos materias primas y/o importando en el mercado local los bienes manufacturados por dichas naciones.

simultáneamente ambos roles; es decir, por un lado, tratando de proteger su mercado local de la competencia externa, mientras al mismo tiempo procuraban tender vínculos con las grandes empresas transnacionales.

Y, en lo fundamental, se habría erosionado el supuesto de que los capitalistas locales son *per se* “aliados naturales” de cualquier esbozo de un proyecto de desarrollo nacional. La experiencia histórica reciente habría mostrado como los capitalistas locales se habrían encontrado en permanente tensión con las tentativas de intervención económica del Estado. Por un lado, habrían celebrado y promovido la obtención de una ingente masa de recursos bajo la forma de subsidios estatales de diversa índole; mientras que por otro, habrían tratado de sabotear cualquier medida que afectara sus prerrogativas en el manejo de la inversión (Chibber, 2005: 242).

Otra de las corrientes paradigmáticas abocadas al análisis del rol del empresario en las sociedades modernas, ha sido la inaugurada por Joseph A. Schumpeter. Desde una perspectiva teórica e ideológica diferente a la del marxismo, propuso una mirada que iba más allá de los postulados de la economía neoclásica que concebían a los empresarios como meros agentes racionales encargados de organizar los factores de la producción y orientados a la maximización de las ganancias. Para Schumpeter el empresario sería aquel agente innovador que asume riesgos y lleva adelante *nuevas combinaciones* de manera más apropiada y ventajosa (invención o descubrimiento de nuevos productos, desarrollo de nuevos procesos para la producción de los bienes ya existentes, la apertura de nuevos mercados de exportación, etc.) (Schumpeter, [1911] 1957: 139). De este modo, Schumpeter presentaría una visión “heroica” del empresario, en la cual éste sería la encarnación de un tipo de comportamiento signado por la *construcción creativa*, que contrastaría con la conducta de *adaptación pasiva* que caracterizaría al resto de los agentes económicos (López, 2006: 41). Esta concepción heroica tendría importantes puntos de contacto con la apología marxiana de la burguesía como transformadora continua de las fuerzas productivas de la sociedad.

Desde otro enfoque heterodoxo dentro de la teoría económica, John M. Keynes también dedicó algunas reflexiones sobre el papel del empresario en la economía de mercado. Para este autor los empresarios serían personas dotadas de un particular “temperamento sanguíneo” proclive a la asunción de riesgos y la búsqueda, más allá de cualquier retribución monetaria, de satisfacción mediante la concreción de sus

“impulsos creativos”. Mediante esa alusión al *espíritu empresario* impetuoso, optimista y cargado de una “energía animal”, Keynes pondría en tela de juicio la concepción ortodoxa del *homo economicus* portador de una racionalidad perfecta y que toma decisiones en condiciones de información completa. El rol del empresario estaría más asociado con el azar en la realización de sus proyectos que con la ejecución de precisos cálculos racionales (López, 2006: 42). Para Keynes, los hombres de negocios jugarían un juego que adoptarían como “estilo de vida”, en rigor una “lotería”, que consistiría en una:

(...) mezcla de habilidad y suerte, cuyo resultado medio para los jugadores es desconocido para quienes participan en él. Si la naturaleza humana no sintiera la tentación de probar suerte, ni satisfacción (abstracción hecha de la ganancia) en construir una fábrica, un ferrocarril, una mina o una hacienda, no habría mucha inversión como resultado simplemente de cálculos fríos (Keynes, [1936] 2007: 133).

Muchas de las explicaciones que circularon para dar cuenta del comportamiento de la burguesía, en particular en los países latinoamericanos, asumirían el supuesto de que ésta necesariamente debía liderar un proceso de transformación “modernizadora” (desarrollo económico en democracia); ese fue el caso de las interpretaciones basadas en factores culturales (etnias, religiones, tradiciones, etc), que en gran medida eran tributarias de la clásica obra de Max Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*³(1904-1905). Éstas interpretaciones aducían que las burguesías latinoamericanas habrían pecado de “falta de conciencia” sobre su rol de liderazgo, siendo temerosas de asumir los riesgos políticos y económicos que el mismo conllevaría. Además, no sólo se les imputaría una “falta de conciencia”, sino una mirada y una conducta cortoplacista en busca de ganancias especulativas y un patrón de consumo ostentoso y despilfarrador que atentaría contra las inversiones de carácter productivo (Acuña, 1994: 47).

A menudo, las explicaciones “culturalistas” enfatizaron que la carencia de una burguesía capaz de motorizar el proceso de modernización, se debía a que en América

³ Cabe recordar que fue Max Weber quien asoció el origen del *espíritu capitalista* con ciertos rasgos de la *ética protestante* que había surgido con la aparición del calvinismo y otras sectas del protestantismo ascético. Esta interpretación fue propuesta por Weber en un contexto histórico en el cual se debatía el surgimiento o no de “actitudes empresariales” (*entrepreneurship*) en la Alemania de fines del siglo XIX y comienzos del XX (López, 2006: 43).

Latina las burguesías no habrían logrado constituirse en el grupo social de mayor “status” de esas sociedades, dada la presencia de cosmovisiones poco propicias para el desenvolvimiento del capitalismo. El peso de la herencia hispánica, de su atraso relativo y de valores ligados al catolicismo, se habrían erigido en pesados lastres para los capitalistas locales. Ese entramado cultural que seguiría colocando en el sitial más elevado a las “oligarquías terratenientes”⁴, haría que no se tuviera en gran estima la función social que estaría llamada a cumplir la burguesía. De ahí que los capitalistas latinoamericanos, en su búsqueda de un mayor reconocimiento social, imitaran en gran medida el comportamiento especulativo, cortoplacista y consumista de aquellas (Acuña, 1994: 48).

Ese comportamiento habría tenido, a su vez, serias consecuencias para la propia reproducción de las burguesías latinoamericanas en tanto clase social. Es decir, el consumo ostentoso y la no reinversión de las utilidades en el ciclo productivo habrían socavado los intereses de largo plazo de estas burguesías. Asimismo, ello implicaría a nivel político que el Estado no hubiera sido controlado por los representantes de la burguesía, sino que habría quedado bajo la égida de las más “rancias oligarquías” conservadoras, o bien habría llevado al surgimiento de regímenes “populistas” de tinte autoritario (Acuña, 1994: 47).

Otras interpretaciones, provenientes de la “teoría de la dependencia”, han señalado que la fase “imperialista” del desarrollo del capitalismo y la concomitante presencia de empresas transnacionales en los países periféricos se habrían erigido en severas interdicciones para la autonomía de las burguesías locales y, por ende, para la posibilidad de que éstas lideraran un proceso de desarrollo nacional autónomo. Sin embargo, la creciente radicación de “intereses externos” en el seno de los países periféricos, no habría impedido el desarrollo de éstos últimos, sino que daría lugar a una suerte de “desarrollo dependiente” que provocaría distintos clivajes en el seno de los capitalistas de dichas naciones; por un lado, entre aquellos grupos vinculados a las firmas transnacionales más dinámicas y al mercado internacional, y por otro, los grupos ligados a los sectores económicos de menor dinamismo relativo, de propiedad local y de producción mano de obra-intensiva (Cardoso y Faletto, [1969] 1999: 161-166).

⁴ Vale aclarar, que muchos de los trabajos que se abordarán a continuación y en la segunda sección de este trabajo hacen alusión a la noción de oligarquía, como si se tratara de un grupo o sector social, cuando en realidad es un concepto que refiere a una forma de ejercicio de la dominación política.

No obstante esa contribución no desdeñable proporcionada por el marco teórico “dependentista” para aprehender el comportamiento de las burguesías de los países periféricos, ese enfoque se habría transformado, como señalarían algunos autores, en el terreno fértil para la proliferación de numerosas simplificaciones y reduccionismos. Una de esas simplificaciones habría sido la de “(...) concebir al capital internacional y al imperialismo como demiurgos todopoderosos que implican, entre otras cosas, la carencia de toda autonomía de la burguesía local” (O’Donnell, [1978] 2008: 154).

La burguesía vista a la luz del caso argentino

El caso argentino, sería un ejemplo más que elocuente de la presencia de interpretaciones de índole “culturalista”. El libro de José Luis De Imaz, *Los que mandan* (1964), sería paradigmático de este tipo de explicaciones acerca de la incapacidad de los empresarios industriales de constituirse en un factor real de poder, como sí lo serían las Fuerzas Armadas y la Iglesia católica. Ello se debería a distintas cuestiones. La primera de ellas, y tal vez la más relevante, sería el hecho de que los empresarios industriales conformarían un grupo relativamente “nuevo” en la sociedad argentina, con escasa conciencia y falta de normas comunes, y con un nivel de organización y una toma de conciencia de sus intereses reales deficiente y un tanto difusa. Esto implicaría que: “los empresarios siguen creyendo que cada cual tiene ‘su’ propia fuerza, que cada cual tiene ‘sus’ objetivos. Que cada cual debe buscar ‘su’ rédito y beneficio personal, que no pasan precisamente por estructuras comunitarias” (De Imaz, 1964: 156. Comillas en el original).

A esto se le añadirían otros elementos tales como: la diversidad interna del conjunto de empresarios industriales (sucursales grandes de capital internacional y empresarios vernáculos); las diferencias de tipo personal y de origen social; su escasa conciencia objetiva y vocación por ejercer el poder político; su asimilación a las pautas culturales propias de las “viejas clases altas”; la falta de liderazgo; etc. (De Imaz, 1964: 154-163).

La obra de Dardo Cúneo, *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*, (1967), sería otro conspicuo ejemplo de ese tipo de explicaciones basadas en cuestiones de status y prestigio social. Luego de analizar el comportamiento de la “clase empresaria” a través de sus agrupamientos corporativos institucionales, se encargaría de señalar que en

la Argentina se habría asistido a una suerte de “crisis” de dicha clase debida, en parte, a su “incapacidad tradicional”, “desinterés”, “oportunismo” e “inmadurez” para comportarse con arreglo a “criterios de inspiración nacional y de época”. Asimismo, sostendría que las instituciones tradicionales del gremialismo empresario “han comparecido como herederas de los organismos que agruparon, a su hora, a los personeros de la colonización británica” (Cúneo, 1967: 13).

El estancamiento de la clase empresarial se evidenciaría, según Cúneo, por el hecho de que los industriales habrían sido impotentes a la hora de establecer sus propios proyectos con un sentido plenamente industrialista, ya que siempre se habrían hallado a la zaga de los designios políticos de la clase terrateniente. Históricamente habrían actuado bajo la presión del llamado “prestigio social del terrateniente”, de ahí que aseverara que “el industrial no acierta en crear su propio prestigio, sus propios módulos, su propia conducta para interpretar al país” (Cúneo, 1967: 278). En ese sentido, el autor al hacer foco en la cuestión del *status social*, sostendría que:

En la declinación que hace el industrial en procura de prestigio social prestado, no queda lugar para su postulación económica. Este accidente se registrará en todos los cursos y en casi todos los niveles de la modalidad empresaria. Es uno de los motivos para que Argentina no contara, en su vida nacional, con la necesaria dinámica impartida por criterios propios de una burguesía industrial. La posibilidad de ésta quedó adscripta al encantamiento derivado de los criterios del terrateniente y compartidos por la tradición del industrial (Cúneo, 1967: 278).

También se destacaría que, usualmente, los empresarios industriales habrían asumido un rol más ligado al de un “especulador” que al de un empresario en sentido estricto, con vocación de desarrollo con eje en la aplicación de las modernas técnicas de producción y en aras de la expansión de un vasto mercado interno. En esa línea, Cúneo afirmaría que el industrial argentino no se habría asentado en:

(...) una industria para desarrollarla en los niveles de técnica correspondiente a la época y en los panoramas potenciales del país, sino que se apresura en agotar oportunidades de mercado fácil; no se orienta hacia aspectos básicos de la producción moderna, ni a habilitar perspectivas de recreación; no se preocupa en consolidarse como burguesía nacional; lejos pues, de razonar los conflictos del desarrollo argentino (Cúneo, 1967: 280).

Las interpretaciones que postularían un comportamiento especulativo, rentístico y cortoplacista habrían de calar hondo en gran parte de los intelectuales argentinos, incluso en aquellos que no apelarían explícitamente a los factores culturales para dar cuenta de la configuración de ese tipo de conducta. En ese sentido, muchos analistas habrían de señalar el “escaso fuego revolucionario” que habría evidenciado la burguesía local en contraposición con el ímpetu transformador que habría caracterizado a las burguesías de los países centrales (Peña, 1974: 47)⁵. La burguesía local habría carecido por completo de un carácter *schumpeteriano*, siendo incapaz de devenir en una “auténtica” burguesía nacional que liderara un proceso de acumulación basado en la innovación y la inversión en capital físico y humano. Por el contrario, habría desplegado un comportamiento limitado a aprovechar las oportunidades abiertas por las sucesivas “burbujas” de crecimiento que se habrían suscitado a lo largo de la historia argentina (Nochteff, 1994: 37-40), dando muestras rotundas de una conducta oscilante, con tendencia al “posibilismo” y al compromiso con las clases dominantes y el imperialismo (Galetti, 2004: 27).

Sin embargo, otros estudios que enfatizarían la ausencia de un proceso de desarrollo autónomo y sostenible apuntalado por una burguesía nacional, presentarían como elementos explicativos de ese déficit a factores políticos, como la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales y fracciones de clase y la falta de apoyo estatal. Históricamente estos estudios identificarían el surgimiento de una burguesía nacional con el desarrollo del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que se inició con fuerza en la década de 1930, pero que cobró nuevos bríos en especial a partir de la segunda posguerra. Ese nuevo sujeto que habría crecido al calor de la ISI se expresaría a nivel corporativo –fundamentalmente a partir de los primeros años de la década de 1950- en la Confederación General Económica (CGE), al mismo tiempo en que habría de transformarse en uno de los pilares sobre los cuales habría de asentarse una *alianza policlasista* con los trabajadores asalariados, cuya manifestación política más emblemática habría sido el peronismo.

⁵ Algunos autores como Milcíades Peña han señalado la articulación de intereses que se habría dado en la Argentina entre la burguesía industrial y la clase terrateniente. Incluso autores como Adolfo Dorfman, también han destacado la “falta de independencia” de los industriales respecto a los propietarios de la tierra, tal es así que: “La clase industrial argentina no ha nacido libre. Depende estrechamente de la tierra y se siente ligada con sus usufructuarios por más de un lazo de consanguinidad y semejanza (...) el cordón umbilical que las une a los terratenientes es fuerte y potente” (Dorfman, citado en Peña, 1974: 24-25).

Para estos trabajos, el hecho de que esa incipiente burguesía nacional no se hubiese constituido en un baluarte del desarrollo nacional se explicaría más por cuestiones de índole política. Es decir, durante buena parte de la segunda posguerra dicha burguesía habría evidenciado avances parciales para nada desdeñables (en particular, durante el período 1964-1974), pero que nunca habrían logrado consolidarse; en parte como resultado de la crónica inestabilidad institucional y los consecuentes cambios de política económica que afectaron a la Argentina, así como también por la férrea oposición que habrían ejercido los actores económicos más tradicionales, en especial la llamada *oligarquía diversificada*⁶ (Basualdo, 2003:17)

Si bien la burguesía nacional ya habría sufrido un primer redimensionamiento durante la segunda fase de la ISI comenzada a fines de los años '50, como producto de la creciente radicación de empresas transnacionales en el mercado doméstico, la verdadera crisis de la burguesía nacional se habría de producir a partir del quiebre abrupto del patrón de acumulación con base en la ISI que se sucedió tras el golpe de Estado de 1976.

Una de las versiones más difundidas acerca de esa crisis haría especial hincapié en el cambio en la correlación de fuerzas que habría impulsado la contraofensiva desplegada por los sectores dominantes que se apropiaron, con la “ayuda” militar, del aparato del Estado (oligarquía terrateniente más tradicional, *oligarquía diversificada* y el capital transnacional) para desarticular de una vez por todas la alianza “populista” entre la burguesía nacional⁷ y la clase trabajadora, e inclinar, de ese modo, definitivamente el fiel de la balanza a su favor. Esa “revancha clasista” habría sido posible mediante el terrorismo de Estado y la aplicación de una política económica de cuño neoliberal cuyo objetivo implícito habría sido la desarticulación de las bases estructurales de dicha alianza, a partir de desplazar el eje de acumulación del capital desde la producción industrial hacia la *valorización financiera* (Basualdo, 2001: 30). Es decir, que esa mutación en el patrón de acumulación y reproducción ampliada del

⁶ Basualdo entiende por *oligarquía diversificada*, a una fracción de la oligarquía terrateniente tradicional que habría destinado una parte de la renta de la tierra para insertarse en otras actividades neurálgicas de la estructura económica argentina (comercio, finanzas, industria). Además, y dada esa creciente inserción multisectorial, sería la que detentaría la hegemonía dentro de los sectores dominantes (Basualdo, 2003: 16-17).

⁷ Para esta versión, se entiende por burguesía nacional a aquella fracción del capital vinculada con el abastecimiento del mercado interno (para el cual produce, principalmente, bienes de consumo popular) y cuyo ciclo de acumulación del capital se circunscribe a las fronteras nacionales (Basualdo, 2003: 14).

capital habría pivotado sobre un férreo control del aparato del Estado. La disgregación de la burguesía nacional se habría profundizado en las décadas siguientes al golpe militar, en especial con la política económica aperturista implementada por el gobierno de Menem. Con la misma se habría terminado de socavar las bases estructurales de la burguesía nacional y se habría llevado al paroxismo el proceso de financiarización y extranjerización de la economía argentina (Basualdo, 2001: 63; Basualdo, 2003: 21).

Otra de las versiones que también sindicaría al golpe de Estado de 1976 y a la política económica antiindustrialista aplicada por Martínez de Hoz como una verdadera bisagra en la historia argentina reciente sería la presentada por Jorge Schvarzer. Sin embargo, este autor, a diferencia del enfoque desplegado por Basualdo, señalaría que históricamente habrían existido dificultades mucho antes del golpe de Estado de 1976 para el avance de una burguesía productiva o nacional. Ello habría tenido que ver no sólo con la *mentalidad* de los grupos dirigentes vinculados con el modelo agroexportador, sino con la ausencia de intelectuales y funcionarios públicos que fomentaran desde el aparato del Estado el surgimiento y consolidación de un grupo social con potenciales transformadores y progresistas; ya que, a diferencia de Basualdo, no sería plausible concebir a la burguesía sólo como la clase de los empresarios en sí o dueños de fábricas, sino que “el concepto de burguesía incluye, al menos, a los intelectuales que promueven su avance, a los funcionarios públicos que la apoyan, a los políticos y a otras capas sociales dispuestas a acompañarla” (Schvarzer, 2003: 37).

Consideraciones finales

Tal como se ha visto a lo largo de este trabajo, son varios los estudios y enfoques que han abordado la cuestión de la burguesía como sujeto histórico. Sin embargo, todos ellos tienen como común denominador el hecho de focalizar dicha cuestión desde un solo punto de vista, soslayando la consideración de otras dimensiones pertinentes para el análisis.

Así, en los clásicos del marxismo el énfasis estaría puesto en la situación “objetiva” o material de la burguesía. Esta sería “revolucionaria” en virtud del lugar que ocuparía dentro de la estructura económico-social, el cual la compelería a transformar continuamente las fuerzas productivas materiales de la sociedad. El hecho de privilegiar el aspecto económico-estructural, tornaría a este enfoque muy proclive a incurrir en un

reduccionismo de tinte *economicista*, que omitiría todas las demás dimensiones, en especial la ideológico-cultural, que atraviesan y constituyen a los actores sociales.

De modo análogo, ciertos abordajes se han circunscripto a analizar la cuestión desde una óptica culturalista -tal como se vio al pasar revista a los trabajos de De Imaz y Cúneo para el caso argentino- señalando la tenencia o falta de algún atributo específico (status, conciencia de sí, creencias religiosas, etc.) que hiciera que la burguesía asumiera el rol que supuestamente estaba llamada a cumplir en los países menos desarrollados.

Otros trabajos han posado su atención en factores eminentemente políticos, como es el caso de los estudios pertenecientes a la “teoría de la dependencia”, que han interpretado la ausencia de desarrollo y surgimiento de una “auténtica” burguesía nacional como producto de las interdicciones que los países centrales, en especial a través de sus empresas transnacionales, habrían impuesto a las naciones periféricas.

Si bien todas estas corrientes, tienen su indudable valor heurístico y han servido como importante punto de partida para el análisis de la burguesía, no obstante resulta pertinente traer a colación otros enfoques teórico-metodológicos que permiten una comprensión más acabada del fenómeno.

En ese sentido, las propuestas de Acuña (1994) y O’Donnell [1978] (2008), resultan sumamente fructíferas para el estudio de la burguesía desde una perspectiva mucho más integral. Ambos autores enfatizan la necesidad de articular tres planos o niveles de análisis.

En el caso de Acuña se trataría de efectuar estudios teniendo en consideración el carácter co-determinante que tienen las variables estructural-económicas, político-institucionales e ideológicas sobre el comportamiento de la burguesía como actor colectivo. En ese sentido, es que Acuña aboga por evitar los reduccionismos de distinto tipo que conllevan un empobrecimiento del análisis. Por ello advierte sobre los riesgos que implica el hecho de usar teorías de nivel demasiado “macro” que soslayan algunos de los aspectos contenidos por las tres variables mencionadas. De ahí que haga hincapié en la necesidad de desagregar el estudio de la burguesía en teorías, al estilo de Merton, de alcance intermedio que incorporen la diversidad característica de los procesos históricos que forman parte de la constitución de los actores sociales (Acuña, 1994: 77).

De modo análogo, O’ Donnell [1978] (2008) ha sugerido que el estudio de una clase o fracción de clase debe necesariamente atender tres planos. En primer lugar,

habría que centrarse en el plano estructural, entendiendo por tal a la posición que se ocupa en el sistema productivo, y esto en dos direcciones principales: una de ellas referida a la posición de una determinada fracción de clase (en el caso de O' Donnell se trata de la llamada "burguesía local") en términos de sus relaciones económicas con otras fracciones de la burguesía, con las clases subordinadas y con el aparato del Estado; la otra, aludiría a una dirección "hacia adentro", que apunta a establecer la propia diferenciación estructural de dicha fracción. En segundo lugar, habría que ocuparse del plano de la organización corporativa, que en el caso de la burguesía se da a menudo bajo la forma de asociaciones o cámaras empresariales. Finalmente, habría que tomar nota del plano de actuación específicamente política de esas organizaciones, lo que supondría trascender la articulación de intereses sectoriales puntuales (en el marco de alianzas con burocracias estatales, partidos o movimientos políticos, u otros sectores sociales), para presentarse como portadoras de intereses generales de la sociedad por medio de alguna propuesta de organización política y económica de la misma (O' Donnell, [1978] 2008: 154-156).

En definitiva, ambos planteos trazarían las condiciones de posibilidad para evitar incurrir en explicaciones monocausales o, como diría Max Weber, en interpretaciones "unilateralmente materialistas" o "unilateralmente espiritualistas". Los enfoques teórico-metodológicos esbozados por Acuña y O' Donnell comportarían la ventaja de tener en cuenta el carácter abigarrado y complejo de los fenómenos sociales, proporcionando una clave interpretativa más sofisticada y rica en matices.

Bibliografía

- ACUÑA, Carlos (1994): "El análisis de la burguesía como actor político", en: *Realidad Económica*, n° 128, noviembre-diciembre, Buenos Aires, pp.45-77.
- BASUALDO, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO/Siglo XXI.
- (2003): "Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana", en: *Realidad Económica* n° 201, enero -febrero, Buenos Aires, pp.14-23.
- (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976 - 2001)*, Buenos Aires, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.
- CARDOSO, Fernando H. y FALETTO, Enzo [1969] (1999): *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- CHIBBER, Vivek (2005): "Reviving the developmental state? The myth of the 'national bourgeoisie'", en: *Socialist Register*, pp. 226-246.

- CÚNEO, Dardo (1967): *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*, Buenos Aires, Pleamar.
- DE IMAZ, José L. (1964): *Los que mandan*, Buenos Aires, Eudeba.
- FEINMANN, José Pablo (2008): *La filosofía y el barro de la historia. Del sujeto cartesiano al sujeto absoluto comunicacional*, Buenos Aires, Plantea.
- GALETTI, Pablo (2004): “¿Qué significa hoy la ‘burguesía nacional’?”, en: *Realidad Económica* n° 201, enero -febrero, Buenos Aires, pp.24-29.
- KEYNES, John M. [1936] (2007): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- LÓPEZ, Andrés (2006): “Empresas, instituciones y desarrollo económico: un análisis general con reflexiones para el caso argentino”, en: *Boletín Informativo Techint* n° 320, mayo -agosto, Buenos Aires, pp.33-71.
- MARX, Karl y ENGELS, Friedrich [1848] (1932): *El manifiesto comunista*, Madrid, Cenit.
- NOCHTEFF, Hugo (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en AZPIAZU, Daniel y NOCHTEFF, Hugo *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO / Tesis Norma.
- O’ DONNELL, Guillermo [1978] (2008): “Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal”, en: Guillermo O’ Donnell, *Catacumbas*, Buenos Aires, Prometeo.
- PEÑA, Milcíades (1974): *Industria, burguesía industrial y liberación nacional*, Buenos Aires, Fichas.
- SCHUMPETER, Joseph A. [1911] (1957): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- SCHVARZER, Jorge (2003): “De nuevo sobre la burguesía nacional. Una nota con fines didácticos”, en: *Realidad Económica* n° 201, enero -febrero, Buenos Aires, pp.30-43.

Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas

Carina Borrastero*

Resumen

En este trabajo analizamos desde una perspectiva crítica la cuestión de la apropiación del excedente resultante del cambio técnico en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas, que consideramos como un problema de relevancia para una comprensión multidimensional de los problemas de la innovación y el desarrollo. Partimos de una exploración comparativa de las teorías de Nelson y Winter, Dosi y Pérez para sugerir que en la particular articulación establecida entre el *plano de los supuestos* y el *plano de los conceptos* de las teorías se descuida y se restringe en términos teóricos el problema del excedente, lo que dificulta una comprensión ampliada de la dinámica de su apropiación social.

Palabras clave: Apropiación del excedente del cambio técnico – Beneficio – Ganancia - Teorías Evolucionistas Neoschumpeterianas.

Keywords: Surplus appropriation of technical change - Earning - Profit - Neoschumpeterian evolutionary theories.

1. Introducción

Las teorías económicas evolucionistas llamadas “neoschumpeterianas” comparten el postulado fundamental propuesto por Joseph Schumpeter acerca del capitalismo como un sistema económico caracterizado por la emergencia de innovaciones técnicas y organizativas endógenas que dan lugar a la existencia de ciclos en el desarrollo del sistema (Schumpeter 1957)¹. Estas teorías se centran en la innovación tecnológica como factor disruptivo de la organización económica y en las instituciones como factores

* IDAES / UNSAM. Doctoranda en Cs. Sociales, UBA. Maestranda en Ciencia, Tecnología y Sociedad, UNQui. Lic. en Comunicación Social, UNC. Becaria doctoral, CONICET. cariborrastero@gmail.com

¹ Para una referencia de las teorías económicas evolucionistas no schumpeterianas, ver Witt (1993, 2008).

limitantes y modeladores del comportamiento de los agentes en torno a la emergencia y difusión de las novedades técnico económicas. De aquí se desprende que uno de los problemas teóricos fundamentales en el estudio de la innovación y el desarrollo desde estas perspectivas es el de la emergencia permanente de *lo nuevo* en el sistema económico, que origina su carácter cíclico, alejándolo en forma permanente del equilibrio. En suma, el problema de cuándo, cómo, dónde y por qué surge y se difunde la innovación.

Para analizar estas teorías proponemos un esquema centrado en el plano interno, a partir de una exploración bibliográfica de un corpus seleccionado de textos de referencia. Para organizar la descripción de las propuestas nos planteamos una serie de interrogantes: a) ¿Cuál es la concepción de innovación de los autores?; b) ¿Cuál es su concepción del desarrollo?; c) ¿De qué modo conciben la articulación entre ambos fenómenos?; d) ¿Qué son las instituciones para los autores?; e) ¿Cómo explican el problema del surgimiento de lo nuevo?; f) ¿Cuál es el vector principal del cambio en las teorías de los autores?; g) ¿Qué funciones atribuyen a los factores económicos en la explicación del cambio?; h) ¿Qué funciones atribuyen a los factores institucionales en la explicación del cambio?; i) ¿Qué tipo de relaciones generales establecen entre los distintos dominios del sistema?. Por la manera en que los autores se expresan acerca de los problemas involucrados en los ejes *e* a *j* entendemos que dichas consideraciones transparentan las pretensiones explicativas de sus teorías², constituyen suposiciones basales acerca del funcionamiento del sistema, y son los planteos principales que las distinguen, a la vez, de la economía ortodoxa. Para facilitar la argumentación, denominaremos a estas instancias del análisis, en su conjunto, el *plano de los supuestos* de las teorías. Asimismo, consideramos que los conceptos específicos contenidos en los ejes *a* a *d* expresan el alcance teórico de los modelos en términos positivos. Llamamos a esta instancia analítica, el *plano de los conceptos*³. En particular, nos interesa indagar sobre el modo en que se *articulan* en las teorías el plano de los supuestos y el plano de los conceptos, y a partir de allí determinar qué problemas relevantes relativos a esta

² Creemos que ello es así sobretudo en relación con la inclusión de los factores institucionales en la explicación del cambio económico, en tanto constituye un viraje muy significativo de perspectiva que introduce un problema no propio de la teoría económica tradicional y lleva a los autores a señalar constantemente su consideración como tarea imprescindible y aún pendiente de la teoría económica.

³ No pretendemos eludir la arbitrariedad de esta distinción, pero nos interesa establecerla porque es lo que nos ha permitido generar algunas hipótesis iniciales sobre la importancia del problema planteado.

estructura son tratados y en qué grado de extensión y profundidad, y cuáles son ignorados o débilmente considerados.

Considerando que el espectro de autores es amplio y nutrido, nos interesa detenernos exclusivamente en algunos de los referentes teóricos más influyentes de las perspectivas mencionadas, que otorgan particular relevancia a la cuestión del “beneficio” o la “ganancia” en la dinámica de la innovación y el desarrollo: Nelson y Winter, Giovanni Dosi y Carlota Pérez.

La argumentación se organiza de la siguiente manera: partimos de una caracterización de las perspectivas de los autores que trabajamos en torno a los ejes de análisis seleccionados y luego las analizamos críticamente en términos comparativos. A partir de ello profundizamos sobre las implicancias de las propuestas de los autores para la consideración del problema del excedente, y sugerimos algunas hipótesis generales.

2. La propuesta de Nelson y Winter

Los autores definen su propuesta como una teoría evolucionista del comportamiento de las firmas y los sistemas de innovación. Caracterizan a las firmas como entidades de negocio motivadas por la búsqueda del beneficio, que desarrollan rutinas productivas que les permiten evolucionar en un marco de incertidumbre: las rutinas son patrones de comportamiento regulares y predecibles que al permanecer a lo largo de un determinado periodo de tiempo pueden ser consideradas la “memoria” de la organización, el repositorio de conocimientos y habilidades específicas que permite generar y evaluar el aprendizaje en la firma. Pero a la par de la conducta rutinizada los autores reconocen la existencia de comportamientos económicos que pueden no seguir estos patrones, determinados en cierta medida por elementos estocásticos que conforman el marco de incertidumbre relativa que mencionábamos. Además, las propias rutinas constituyen tanto mecanismos de estabilización de la conducta como vías de introducción del cambio, ya que cuando una rutina establecida se vuelve ineficiente la solución para la firma es la instalación de una nueva y más adecuada. En este sentido *canalizan* el cambio organizacional.

La innovación, en este marco, es entendida como el cambio de rutinas (Nelson y Winter 1982: 128,132), cuyo resultado es incierto pero siempre orientado al incremento de las capacidades de la firma.

La novedad, entonces, constituye una novedad técnica surgida de la búsqueda (*search*) en las firmas que impactará sobre su desempeño económico dando lugar a un proceso de crecimiento a nivel del conjunto, entendido como la generación constante de beneficios cuyo retorno realimenta la dinámica del sistema. Los autores denominan a este proceso general “evolution of institutional structure” (Nelson y Winter 1982: 365).

Lo que impulsa el cambio sistémico es la diferencia en las capacidades de innovación de las firmas, que están dadas por el tipo de rutinas que éstas desarrollan; lo que determina a su vez la diferencia en las capacidades de cada una para apropiarse de los beneficios del cambio técnico.

El crecimiento económico⁴, por consiguiente, es entendido como un proceso de *desequilibrio* (Nelson y Winter 1982: 236) que resulta de la coevolución de las tecnologías, la estructura de las firmas y las industrias, y las instituciones de soporte y de gobierno (Nelson 2006: 7). Es el desequilibrio lo que permite la generación del beneficio (*profit*) del que podrán apropiarse las firmas según sus capacidades. Por lo tanto, si las firmas no innovan el crecimiento no se produce. Innovación y desarrollo se relacionan, en el modelo, de manera constitutiva; la innovación “*is a key driving force*” del desarrollo (Nelson 1998: 1). La búsqueda del beneficio es entonces uno de los factores económicos principales que determinan la orientación del cambio técnico en las firmas.

¿Qué son las instituciones para los autores y qué lugar ocupan en su teoría? Con respecto a la naturaleza de las instituciones la teoría es por momentos un tanto ambivalente: en ciertos pasajes se las asimila a las firmas (es decir, a las organizaciones del sistema productivo; Nelson y Winter 1982: 365), en otros se denomina así a las entidades situadas fuera del dominio del mercado (como las organizaciones de gobierno y las universidades; Nelson 2006: 5-6), en otros se agrupa bajo esta denominación a la totalidad de las organizaciones actuantes en el sistema, es decir, tanto a las firmas como a las instituciones no económicas (Nelson y Winter 1982: 366), y en otro lugar Nelson

⁴ En la perspectiva de los autores crecimiento económico (*economic growth*) equivale a desarrollo (*development*), en tanto emplean ambos términos de modo indistinto para referirse al mismo fenómeno en términos conceptuales. Usaremos por ello ambos términos como sinónimos en este apartado.

provee una definición de instituciones⁵ como “tecnologías sociales” más asociada a los aspectos normativos de los comportamientos sociales y económicos:

Indeed, institutions can be seen as the social technologies (Nelson and Sampat (2001)⁶ mastering externalities and matching/mismatching patterns between innovative activities, underlying incentives structures, investment, saving propensities, labor training, and socially distributed skills. In turn, the institutions governing such externalities and complementarities do so also governing interaction rules among agents, shaping their beliefs and the information they may access, their ‘ethos’ and behavioral rules (Cimoli et. al. 2006: 9, comillas del texto).

Dadas estas ambivalencias, consideramos válido preguntarnos si se deben a una real ambigüedad conceptual o sólo a una cuestión terminológica. Lo único evidente, por ahora, es que el concepto de instituciones es omnipresente en el discurso teórico de los autores y por momentos su significado específico se desdibuja. No obstante, las referencias más constantes en los textos analizados coinciden más a menudo con la segunda descripción: se considera “instituciones” a las organizaciones que no forman parte del mercado pero interactúan en forma permanente con las firmas e inciden de ese modo en la forma y los resultados del proceso de producción. Las instituciones ocupan un lugar central en el discurso teórico de los autores, a partir del reconocimiento de que ni la innovación ni el crecimiento son posibles sin su participación, es decir, mediante la sola interacción de los agentes privados y la libre operación en la economía de las firmas productoras. En este sentido plantean que las instituciones deben ser una variable privilegiada de todo modelo interpretativo de la innovación y el desarrollo que pretenda ofrecer una visión realista de estos procesos, en tanto el conjunto de las instituciones y sus interacciones “determinan la *performance* innovativa” de las firmas (Nelson y Rosemberg 1993: 4), y en cuanto es alta la especificidad de las alternativas organizacionales (Nelson y Winter 1982: 364).

El reclamo alberga un señalamiento epistemológico acerca de la capacidad explicativa de la teoría: para Nelson, se trata de ir más allá de los “determinantes inmediatos” del *output* económico⁷, y llegar a una explicación de las fuerzas que se

⁵ En rigor, la única definición explícita que encontramos en textos de su autoría.

⁶ Nelson R. y B. Sampat (2001). “Making sense of institutions as a factor shaping economic performance”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, No. 44, pp. 31-54.

⁷ Según Nelson, los determinantes del *output* son: el *input* en la función de producción tradicional (tierra, capital y trabajo), y los factores que afectan su productividad (el ‘estado del arte’ de la industria, las organizaciones financieras, el sistema legal, etc.) (Nelson 1998: 502).

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

encuentran “detrás” (*behind*) de los cambios en esos determinantes (Nelson 1998: 502). Dichas fuerzas son para el autor de carácter político, psicológico y sociológico, y su consideración se estima imprescindible para construir una teoría satisfactoria del cambio económico. Sólo a partir de su comprensión y su inclusión como variable de análisis la teoría evolucionista podrá entenderse como una verdadera teoría del crecimiento que además de ofrecer una comprensión del comportamiento de los agregados de la economía, considere los aspectos “cualitativos” del desarrollo (Nelson 2006). Nelson y Winter puntualizan, además, que tal desafío no ha sido superado aún en la ciencia económica.

Los señalamientos anteriores nos conducen al problema de las relaciones globales que se establecen en el modelo entre los distintos dominios del sistema que hemos abordado aquí por separado, relaciones cuya configuración dará cuenta, como sostuvimos antes, del carácter y el alcance de la teoría. Aquí se vuelve necesario señalar que Nelson y Winter no explicitan en mayor medida sus reflexiones al respecto, como sí lo hace el resto de los autores. Sin dudas, como en todo sistema conceptual, tales relaciones se expresan en los postulados teóricos y pueden ser analizadas por implicancia. Pero explícitamente, Nelson y Winter hablan en forma muy general de determinaciones mutuas entre la tecnología, el mercado y la sociedad, cuya inclusión como elementos de análisis específicos ampliaría en términos normativos las pretensiones teóricas de la teoría evolucionista. En particular, hacen referencia a ciertos factores de orden político que incidirían de modo excluyente sobre las posibilidades de transformación del sistema: la cuestión de los problemas de consenso asociados a la configuración de una estructura institucional específica que da lugar a su vez a una determinada estructura de mercado (con sus fallas y adecuaciones). Al respecto afirman, por ejemplo: “It is important to recognize here that if the anatomy of market failure is a function of institutional structure, institutional structure itself evolves in part in response to perceived problems with the *status quo*” (Nelson y Winter 1982: 366, cursivas del texto). Es decir que la estructura del mercado depende de la estructura institucional cuya evolución depende a su vez de condiciones políticas. En esta misma dirección, Nelson enfatiza las complicaciones políticas y sociales por sobre las implicadas en los aspectos científicos y tecnológicos del cambio. El proceso resultante de estas interacciones es la co-evolución de la tecnología, las firmas y estructuras industriales, y una variedad de

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

instituciones no mercantiles donde “public policies and programs, including the development of law, are an essential part of the dynamic” (Nelson 2006: 9). Igualmente, cabe aclarar que las cuestiones de orden social y político que se mencionan no son abordadas en profundidad por la teoría ni forman parte de los núcleos del trabajo empírico derivado del modelo.

De modo que, puestos a sintetizar las relaciones entre las distintas dimensiones en forma general, lo haríamos de la siguiente manera: la búsqueda del beneficio opera como motor del cambio técnico, que se produce al interior de las firmas, el cambio técnico una vez surgido toma una dirección determinada en función de la estructura del mercado, cuya configuración específica depende de factores institucionales que responden, a su vez, a cuestiones generales de orden político. Puesto que la perspectiva evolucionista se ocupa de analizar y reafirmar el carácter *sistémico* del cambio económico -su complejidad- resulta evidente que la estructura de los vínculos causales no tiene una forma lineal, pero en apariencia el recorte de los autores jerarquiza de esta manera los elementos sobre los que teorizan. Asumimos plenamente las dificultades que comporta una esquematización de este tipo pero recurrimos a ella por su utilidad para hacer más visibles algunas conexiones y jerarquizaciones que pueden pasar desapercibidas en el discurso teórico de los autores.

Por último, cabe reconocer que en su discurso metodológico emerge una preocupación por la aún débil comprensión de las instituciones y su relación con el sistema económico:

The evolution of institutions presently is the least well developed part of an emerging evolutionary economics. Understanding better the processes of institutional evolution, and how those processes interact with the evolution of technologies and firm and industry structures, may be the key to understanding the processes of economic catch-up (Nelson 2006: 15).

3. La propuesta de Giovanni Dosi⁸

Uno de los aportes más importantes de este autor consiste en la incorporación de una concepción compleja de la tecnología al análisis de las relaciones entre el cambio

⁸ Aquí también se presenta el caso de algunas producciones en co-autoría (principalmente con Pavitt y Soete), pero entendemos que es Dosi el referente teórico principal de esta perspectiva por lo que nos referiremos al ‘autor’ en todos los casos.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

técnico, el comercio internacional y el crecimiento: se la concibe como variable endógena del proceso de producción y como *know how* productivo (Dosi 1991: 17).

El cambio tecnológico es el elemento que determina principalmente la evolución del sistema y su nivel de desarrollo en relación con otros sistemas. En el análisis de esta evolución los problemas teóricos relativos a la incidencia de la tecnología en el cambio económico son principalmente dos: el de la dirección y el de los determinantes del cambio tecnológico. A partir de ello, en el plano empírico, el autor analiza cuáles son los factores que explican las diferencias en los niveles de crecimiento entre los países, teniendo en cuenta que las particularidades de los procesos innovativos fronteras adentro afectan significativamente la competitividad internacional de una economía.

Dosi toma el concepto de innovación de Schumpeter y lo iguala al de cambio técnico / cambio tecnológico. El proceso de innovación es entonces la introducción de nuevas combinaciones en el proceso productivo.

En la evolución del sistema, el cambio técnico es factor tanto de transformación como de adaptación, esto es,

el cambio técnico induce la transformación socioeconómica (más arriba hemos discutido el efecto del progreso técnico sobre la evolución de las estructuras industriales, pero podríamos considerar también sus efectos sobre los ingresos reales, la distribución del ingreso, la competitividad internacional, las estructuras de calificaciones, el empleo, las formas de vida, la estructura de consumo, etc.) y, al mismo tiempo, es un mecanismo de adaptación al cambio (tanto en términos de cambio técnico normal como de búsqueda a largo plazo de nuevos paradigmas científicos y tecnológicos) (Dosi 2003: 121).

Ello implica que lo nuevo emerge en el dominio tecnológico del sistema, y desde allí opera como factor de transformación o de adaptación del resto⁹.

Ahora bien, si lo nuevo emerge en el dominio tecnológico del sistema, ¿cuál es el papel del mercado, o de las fuerzas económicas en un sentido general? ¿Qué ocurre en el dominio económico, vinculado al surgimiento de innovaciones? Como dijimos, la tecnología establece el marco de posibilidades dentro del cual deberán orientarse las transformaciones en los otros órdenes: “It is the nature of technologies *themselves* that determines the range within which products and processes can adjust to changing

⁹ A partir de lo que sigue se verá cuál es el sentido de “adaptación” al que nos referimos.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

economic conditions, and the possible directions of technical progress” (Dosi, Pavitt y Soete 1990: 83, cursivas nuestras).

Y las fuerzas económicas actúan en dos sentidos. Por un lado, como “aparatos de selección” (Dosi 2003: 108; Dosi 1991: 21). Esto significa que una vez surgida la innovación, durante su difusión, las cualidades técnicas específicas de los avances introducidos se subordinan al mercado, que opera estableciendo las tendencias tecnológicas. Los autores justifican esta idea indicando que las innovaciones exitosas lo son porque son mejores, técnicamente, y no por haber surgido bajo determinadas condiciones de mercado, o a partir de determinadas necesidades económicas de la sociedad; en este sentido señalan que se observan innovaciones similares en mercados con características muy diversas (Cimoli y Dosi 1994: 3). Pero, por otro lado, la dinámica del mercado actúa “como una poderosa fuente de incentivos para exploraciones innovadoras, antes que como ‘asignadora óptima’ de recursos” (Dosi 1991: 24, comillas del original). En este sentido, “actual or potential markets; and third, the possibilities for successful innovators to appropriate a sufficient proportion of the benefits of their innovative activities to justify the research effort invested in such activities” (Dosi 1991: 19) son señalados, además de las oportunidades tecnológicas dadas, como los rasgos determinantes del cambio tecnológico. Entonces, lo que incentiva la generación de innovaciones es la búsqueda de ganancias y las condiciones de la competencia en el mercado.

Necesitamos distinguir ahora la naturaleza y el rol de las instituciones en el modelo. En los textos de Dosi encontramos referencias explícitas a ambas cuestiones. Con respecto a la primera, plantea el autor:

By institutional set-up we mean three things: (i) the forms of organization of the interaction between agents (...); (ii) the fundamental rules of behavior that agents embody towards their competitors, customers, suppliers, employees, government officials, etc.; and (iii) the forms and degrees of direct exercise of discretionary power by non-market actors, who contribute to the organization of the patterns of allocation, the rules of behavior and the performance of market processes (clearly policies come under this heading) (Dosi, Pavitt y Soete 1990: 240).

A ello agregaríamos la definición presentada en el apartado sobre la teoría de Nelson y Winter, por completo coincidente con lo anterior. Las instituciones, al igual

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

que las fuerzas económicas, actúan como selectores en la determinación de la dirección del cambio (Dosi 2003: 108).

Llegados a este punto y para discernir con mayor claridad la cuestión, es necesario introducir un concepto particularmente relevante en la teoría de la innovación de Dosi, debido a que está imbricado por definición con el problema de la dirección del cambio. En efecto, son dos los procesos que dan lugar al cambio en el modelo:

From a dynamic point of view, innovation and diffusion processes are the core mechanisms of change. To be more specific, all innovations, whether related to products or processes, represent an asymmetry-creating mechanism which, *ceteris paribus*, increases the technological and performance gaps between firms, and (...) between countries. Conversely, diffusion processes can be regarded as mechanisms of convergence (Dosi, Pavitt y Soete 1990: 115).

A partir de estos argumentos debemos entonces considerar que los mecanismos de la evolución se desenvuelven en dos ‘momentos’: al momento de la emergencia de lo nuevo (innovación) predominan la búsqueda de ganancias y las condiciones que impone el estado del arte de la tecnología, y al momento de establecer el ritmo y la dirección del cambio (difusión) predominan las condiciones del mercado y los factores institucionales.

Ambos posibilitan el proceso de crecimiento, entendido como una mejoría generalizada de las principales variables macroeconómicas (renta *per capita*, productividad del trabajo y el capital, acumulación de capital, mecanización, nivel de beneficios y salarios, entre otras) vinculada a una transformación progresiva de los patrones de distribución del ingreso (Dosi 1991).

El papel específico de cada una de las dimensiones en la teoría del autor (técnica, económica e institucional) se aclara aún más cuando se aborda la cuestión de la relación entre la innovación y el desarrollo, otro de los nudos centrales de nuestro análisis.

In general, however, the relationship between the innovative process and patterns of growth depends on the tuning between the intensities and directions of causal loops which have: a technological dimension: the nature of technological paradigms and trajectories; the degrees of appropriability of technologies; their labour-saving impact as compared with their demand creating effect; the sensitivity of competitiveness with respect to technological gaps, etc.; a directly economic dimension: the patterns of capital accumulation linked to the multiplier / accelerator; the effect of income distribution on investment propensities; the role of wages in aggregate demand formation; the foreign-trade multiplier; etc.; and a social / institutional dimension: the

forms or organization of commodity, labour and financial markets; the effect of public policies, etc. Each major phase of economic development can be regarded as a particular configuration of these dimensions involving specific socioeconomic tuning between the (positive and negative) feedback loops discussed so far (Dosi, Pavitt y Soete 1990: 229).

Observamos que el desarrollo se considera un proceso abierto cuyas características dependen del ajuste particular de los factores determinantes. De todas maneras, es posible afirmar que Dosi privilegia en mayor medida que Nelson y Winter¹⁰ la dimensión propiamente tecnológica del proceso de innovación como condición del desarrollo, sobretudo a partir de su concepto de paradigma o régimen tecnológico:

A ‘technological paradigm’ defines contextually the needs that are meant to be fulfilled, the scientific principles utilized for the task, the material technology to be used. In other words, a technological paradigm can be defined as a ‘pattern’ of solution of selected problems based on highly selected principles derived from prior knowledge and experience (Dosi, Pavitt y Soete 1990: 84, comillas del texto).

Por otro lado enfatiza que “the technological paradigm also define the boundaries of the inducement effects that changing market conditions and relative prices can exert upon the directions of technical progress” (Dosi, Pavitt y Soete 1990: 84). Es entonces el cambio de paradigma tecnológico el vector fundamental del cambio sistémico.

De todos modos, una de las consideraciones más importantes del autor, que debemos atender si pensamos en torno a la cuestión de los vínculos causales entre los diversos factores que intervienen en el proceso de cambio sistémico, es que éstos no han sido aún revelados con toda precisión por la teoría. En este sentido remarca que

el cambio técnico es uno de los factores dinámicos cruciales de los sistemas económicos modernos. La estricta relación entre el crecimiento y el cambio económico por una parte, y el cambio técnico por otra, son un hecho bastante evidente y bien reconocido en el pensamiento económico. La naturaleza de la relación entre los dos, sin embargo, ha sido un tema mucho más comprometido en la teoría económica. Los problemas teóricos están referidos a la dirección de la relación causal. Los grados de dependencia del cambio técnico *vis á vis* los mecanismos endógenos del mercado (tanto a corto como a largo plazo), el papel de los factores institucionales, los determinantes de la ‘tasa y dirección’ de la actividad innovadora (Dosi 2003: 99, comillas del texto).

4. La propuesta de Carlota Pérez

¹⁰ Y que Carlota Pérez, como veremos más abajo.

El planteo nuclear de la teoría de los ciclos largos de Pérez es que la evolución del sistema en su conjunto está guiada por los cambios de paradigma tecno-económico (PTE):

Aquí proponemos considerar al sistema capitalista como una estructura única sumamente compleja, cuyos sub-sistemas tienen distintos ritmos de evolución. Simplificando, podemos asumir dos sub-sistemas fundamentales: el tecno-económico por un lado y el socio-institucional por el otro, donde el primero tiene una capacidad de respuesta más rápida que el segundo. (...) El motor básico de la dinámica del sistema sería la búsqueda de la ganancia como fuerza generadora de innovaciones en la esfera productiva, definidas éstas en su sentido más amplio como formas de elevar la productividad y las ganancias esperadas de las inversiones nuevas (Pérez 1985b: 5).

La causa de la forma cíclica del proceso de evolución reside en el hecho de que para brindar su pleno potencial de crecimiento, cada una de las revoluciones o cambios de PTE requiere una reestructuración del marco socio-institucional, tanto en el plano nacional como en el internacional (Ibídem). Es decir que lo que orienta esta lógica de transformación son sucesivas revoluciones tecnológicas (RT) motivadas por la búsqueda de nuevas fuentes de ganancia, conjuntos de avances tecnológicos radicales que emergen juntos en un momento dado, formando una constelación de tecnologías y sistemas tecnológicos interdependientes capaz de transformar las maneras de producir de toda la economía (Pérez 2009a). Cada RT se basa en una modificación radical y duradera de la estructura de costos relativos de la totalidad de los insumos productivos, que impulsa a algunos a la baja y a otros al alza durante periodos más o menos largos, permitiendo una importante capacidad de previsión. La mayor eficiencia a menor costo es posibilitada por la aparición (o difusión) de un “factor clave”, un insumo estratégico que por su capacidad de influir sobre el comportamiento de la estructura de costos relativos produce el salto radical de productividad. De modo que el factor clave permite la propagación de la RT a todas las ramas de la producción y a escala mundial, es decir, a cualquier tipo de sociedad. Una RT no se trata únicamente, por lo tanto, de un conjunto de nuevas técnicas, productos o procesos, sino de transformaciones “interdependientes en lo técnico, lo organizativo, lo gerencial y lo social. *Es precisamente porque todo lo penetra*” (Pérez 1998: 5, cursivas del original). Una vez que la RT ha surgido, las cualidades del factor clave se difunden y conforman de esta manera un “tipo ideal de organización productiva”, que define las combinaciones más

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

eficientes y menos costosas para la producción durante un periodo dado y funciona así como norma implícita orientadora de las decisiones de inversión y de innovación tecnológica (Pérez 1986: 4). Este patrón productivo que cambia con cada RT es lo que la autora denomina paradigma tecno-económico (PTE), que implica sucesivos saltos cualitativos en el nivel de productividad general alcanzable, lo que supone un enorme potencial de creación de riqueza. Las transformaciones radicales suscitadas en el ámbito técnico provocan un “desajuste” estructural profundo entre el sub-sistema tecno-económico y el sub-sistema socio-institucional debido a que, cuando las transformaciones en los modos de producir son tan radicales se generan problemas de *status quo* que requieren una adaptación del marco socio-institucional vigente (Pérez 2009a:13). De manera que, en el modelo, la historia es una sucesión de modos de desarrollo determinados por distintos PTE que surgen a partir de revoluciones tecnológicas (RT) motivadas por la búsqueda de ganancias. Una vez iniciado, el proceso de difusión es “inevitable” y, aún más, tiende a autorreforzarse (Pérez 1986: 6) por lo que a medida que el nuevo potencial de creación de riqueza se despliega en la economía su lógica se propaga en el conjunto del sistema: “Esta coherencia creciente conduce eventualmente a una máxima sinergia social” (Pérez 1998: 8). De esta manera se entrelazan lo técnico, lo organizativo y lo institucional, configurando al PTE como óptimo universal de eficiencia en su época (Pérez 1998: 14).

Si el grado de sinergia social es tal, ¿cuándo están dadas las condiciones para que los parámetros sistémicos se transformen? El ‘momento’ del cambio llega cuando se ha agotado el potencial técnico-económico del paradigma en vigencia, esto es, cuando los beneficios del insumo clave en términos de costos relativos se han difundido ya a toda la economía y han persistido durante un tiempo considerable, lo que ocurre aproximadamente cada 50 años. Cuando un PTE ha llegado a la madurez comienzan a surgir innovaciones motorizadas por la búsqueda de nuevas fuentes de beneficio por parte de los agentes económicos, innovaciones que de acuerdo a su potencial de penetración y una vez difundidas darán lugar a la emergencia y consolidación de un nuevo paradigma productivo. Así, el ciclo antes descrito se reinicia.

Vinculado a la pregunta por el cambio aparece el problema de la emergencia de lo nuevo: es el proceso de interacción y retroalimentación entre la esfera económica y la tecnológica el que conduce al surgimiento de nuevos elementos técnicos (Pérez 1985a:

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

7). De allí que, para la autora, “the meaningful space where technical change needs to be studied is that of *innovation*, at the convergence of technology, the economy and the socio-institutional context. That space is essentially dynamic” (Pérez 2009a: 3, cursivas del texto). Establece así una distinción entre los conceptos de cambio técnico e innovación que le es útil para enfatizar la dimensión económica de esta última, cuya definición toma de Schumpeter. Al respecto señala que:

el proceso de avance tecnológico, en términos de producción de conocimientos e invenciones es un proceso relativamente autónomo, pero la innovación -es decir, la aplicación y difusión de técnicas específicas en la esfera productiva- está fuertemente determinada por las condiciones sociales y las decisiones tomadas en aras del beneficio económico (Pérez 1985a: 5).

De este modo, la incidencia de los factores económicos en la evolución general del sistema tiene una relevancia sustancial en su modelo, al igual que en los demás modelos evolucionistas, pero adquiere aquí matices específicos: las fuerzas económicas no sólo actúan en la fijación de la *dirección* del cambio¹¹ a través de las condiciones de oferta y demanda que impone el mercado, sino que se encuentran en el *origen* de la emergencia de las novedades técnicas al ser –como ya hemos apreciado- la búsqueda de la ganancia el motor principal del cambio para la autora, y por el hecho de que la difusión del insumo clave surgido en el campo tecnológico permite una reducción drástica de los costos globales de producción. Podemos decir entonces que el paradigma es *tecno - económico* porque el proceso de innovación genera, en un mismo movimiento, conocimiento y riqueza.

¿Qué rol específico atribuye Pérez a las instituciones en la evolución del sistema? En primer lugar es necesario advertir que no hemos encontrado una definición explícita de “instituciones” en la literatura revisada de la autora. No obstante, no es difícil suponer a partir de lo ya dicho que la concepción de instituciones de Pérez involucra, por un lado, a las organizaciones que no forman parte del mercado, pero que interactúan en forma permanente con las firmas e inciden de ese modo en la forma y los resultados del proceso de producción. En este marco incluye, principalmente, al Estado, a las instituciones del sistema científico-tecnológico, y a las instituciones financieras. Por otro lado, su concepto involucra a los “patrones de interacción” entre distintas instancias

¹¹ Como mencionábamos para el caso de Dosi.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

del sistema. En términos abarcativos, y en innumerables pasajes, la autora denomina a todas estas instancias del sistema –organizativas y normativas- como “instituciones”, “factores sociales”, “fuerzas sociales”, etc. Entendidas de esta manera, las instituciones ocupan un lugar de relevancia al interior de su modelo: no sólo determinan la dirección del cambio técnico sino que son la instancia capaz de fijar la nueva configuración sistémica, en su globalidad, a partir del proceso de innovación adaptativa al cambio tecno-económico del que hablamos antes. Es decir que, por un lado, “el cambio técnico puede ser acelerado o frenado por factores sociales” (Pérez 1985a: 5); pero además,

la forma definitiva que tomará la nueva estructura dentro del amplio rango de alternativas abiertas, así como el tiempo que tome la transformación requerida para dar lugar a un nuevo ascenso, dependerá en última instancia de los intereses, las acciones, la lucidez y *el poder relativo* de las fuerzas sociales en juego (Pérez 1985b: 6, énfasis del original).

Entonces, si nos detenemos a analizar de qué manera entiende la autora las relaciones entre los distintos dominios del sistema, podremos ver que, a su juicio, el cambio se origina en el subsistema tecno-económico y el subsistema socio-institucional debe re-acoplarse a él, produciendo a su vez innovaciones socioinstitucionales de tipo adaptativo. Por un lado, la preeminencia de la esfera tecno-económica por sobre la socio-institucional es evidente, debido al mayor dinamismo de la primera. Por otro lado, se atribuye a las instituciones, de por sí más “inertes” por su apego a las prácticas ya ineficaces del paradigma anterior (Pérez 2004b:16), un rol definitorio del rumbo del sistema en su conjunto una vez que la revolución tecnológica se ha producido, motorizada por el afán de beneficios¹².

La consecuencia sistémica más vasta derivada del cambio de paradigma, que implica la difusión de una nueva racionalidad técnico-económica, es lo que la autora denomina *cambio estructural* (Pérez 1986: 7) que define como la construcción y generalización de un tejido productivo diferente y motorizado por el crecimiento de ramas productivas distintas de las que prevalecieron en el periodo de auge del PTE anterior (Pérez 1986: 6). El cambio estructural es un proceso que modifica sensible y gradualmente la totalidad de los aspectos determinantes del sistema productivo (Pérez 1985b: 7), y cuyos efectos socioeconómicos son profundamente conflictivos.

¹² Recordemos que la revolución es de carácter irreversible para la autora.

Dado que los cambios de paradigma se producen, como hemos visto, en forma revolucionaria, el desarrollo se presenta también en “grandes oleadas” (*great surges of development*) (Pérez 2009a: 7). Se trata de un proceso de acumulación de capacidades tecnológicas y sociales, orientado al aprovechamiento de “ventanas de oportunidad” sucesivas y distintas que se abren con cada revolución tecnológica (Pérez 2001: 1).

La autora introduce una diferencia entre crecimiento y desarrollo. El crecimiento es un proceso económico en sentido estricto, analizable a través de las medidas de producto como el PBI y otros agregados económicos (Pérez 2009a: 7) que no implican, para ella, transformaciones significativas de orden socio-institucional.

Great surges of development, by contrast, represent the gradual integral transformation of both the techno-economic and the socio-institutional spheres of the social system, through the assimilation of each major cluster of technical change. A great surge is thus defined as the process by which a technological revolution and its techno-economic paradigm propagate across the economy, leading to structural changes in production, distribution, communication and consumption, as well as to profound and qualitative social changes. Society, in turn, influences the path taken by the revolution. In other words, the concept stretches far beyond the economy, to encompass societal -even cultural- change (Pérez 2004b: 7).

5. La cuestión del excedente en las teorías evolucionistas de la innovación y el desarrollo: análisis comparativo

Proponemos ahora el ejercicio de observar en un esquema comparativo las ideas de los autores en función de los ejes de análisis propuestos y establecer coincidencias y divergencias generales.

Cuadro 1. Cuadro comparativo de las propuestas de Nelson y Winter, G. Dosi y C. Pérez en torno a ejes de análisis seleccionados.

EJES	Nelson y Winter	Dosi	Pérez
Concepto de Innovación	Cambio de rutinas productivas en las firmas	Introd. nuevas combinaciones en el sistema productivo	Introd. nuevas combinaciones en el sistema productivo
Concepto de Desarrollo	Crecimiento: incremento de capacidades tecnol. y desempeño firmas	Crecimiento: mejora de variables macro (socioeconómicas) + distribución del ingreso	Patrón de crecimiento generalizado basado en acumul. de capacidades tecnol. y sociales

Articul. Innovación - Desarrollo	Constitutiva: innov. es condición del desarrollo. Desequilibrio en capacidades innov. genera beneficio para las firmas	Constitutiva: innov. es condición del desarrollo. Desarrollo es proceso abierto sujeto a articul. específica de dimens. técnica, económica e instit.	Constitutiva: innov. es condición del desarrollo. Puede generar desarrollo si el marco institucional se adecúa a los nuevos parámetros productivos
Naturaleza de las instit.	Defin. ambiguas. Tecnol. sociales que gobiernan patrones de interacción entre agentes y aspectos de la innov.	Formas de org. de la interacción, reglas de comportamiento, formas de ejercicio del poder de los actores ajenos al mercado	Concepto reconstruido: Organiz. no pertenecientes al mercado y patrones de interacción entre instancias del sistema
Vector principal del cambio	Rutinas productivas	Paradigma tecnológico	Factor clave
Surgimiento de la novedad	Novedad técnica. Surge de la búsqueda de ganancias	Técnica. Surge de búsqueda ganancias y del campo científico	Tecno-económica. Surge de la búsqueda de ganancias
Funciones de los factores econ.	Beneficio motor del cambio. Mercado determina posibil. y dirección del CT*	Fuente de incentivos para innovar. Selectores que determinan la dirección del cambio	Beneficio motor del cambio. Disminución de costos asociada a la tecnol. incide en la difusión del CT*
Funciones de los factores instit.	Explican cambios en los determinantes del prod. Inciden en posibil. de transform. gral. del sistema	Selectores que determinan la dirección del cambio	Definen dirección del CT* y configuración del sistema como un todo
Relaciones globales entre los dominios del sistema	Factores polít., psicol. y sociol. detrás de cambios econ, influidos éstos x CT*. Causación acumul. Formas específicas de los vínculos no reveladas por la teoría	Relaciones multidimensionales e inciertas. Acumulatividad. CT* determina transform. otras esferas. Formas específ. vínculos no reveladas por la teoría	PTE establece espacio de lo posible, marco socio-político se adapta y define la evol. gral. del sistema

* Cambio tecnológico

Fuente: Elaboración propia.

Comencemos por la comparación crítica de los autores en relación con los conceptos centrales de la teoría evolucionista. Con respecto al concepto de innovación, nos interesa solamente remarcar que en todos los casos se parte de la definición schumpeteriana, aplicada en el caso de Nelson y Winter a escala organizacional. Creemos innecesario abundar aquí en una reflexión sobre esta divergencia porque implica únicamente, para nuestros objetivos, una distinción de grado y no de clase¹³. Lo

¹³ Teniendo en cuenta además que los autores se reconocen parte de la misma tradición teórica, que tiene como raíz común la concepción schumpeteriana de la innovación.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

importante es que se considera a la innovación como el mecanismo generador del excedente en el sistema.

Ahora bien, cuando consideramos las concepciones del desarrollo de los autores no podemos ya dejar de lado algunas diferencias observadas en torno a la formulación y alcance del concepto. Señalemos primero una coincidencia inicial: para todos los autores el desarrollo es de carácter nacional. Una primera divergencia se observa en cuanto a la conceptualización misma del fenómeno (que en términos genéricos denominamos “desarrollo”, como lo hacen habitualmente los autores): Nelson y Winter hablan mayoritariamente de “crecimiento”, para caracterizar un fenómeno que en su visión se concentra en las firmas, lo que implica entonces que la evolución de las variables de desempeño de éstas, determinadas por la acumulación de capacidades tecnológicas, indicará con un grado importante de certeza si una economía (un país) se ha desarrollado o no. Dosi, por su parte, también caracteriza principalmente el “crecimiento” pero introduce en su propia definición, del mismo modo en que lo hace Pérez con el concepto de “desarrollo”, la idea de que constituye un proceso socialmente distribuido cuyo análisis requiere necesariamente una consideración de la incidencia del cambio tecnológico que se produce en las firmas en la realidad de la totalidad de los actores sociales. Entre Dosi y Pérez se establece sin embargo una diferencia en el nivel de concreción del concepto: Pérez habla de “patrón” y de “acumulación de capacidades” en términos más generales o abstractos, y Dosi introduce en forma directa parámetros de desarrollo más específicos (como ciertos niveles de distribución de la renta, de los salarios, de la relación capital-trabajo, etc.¹⁴). En este sentido, en apariencia, la propuesta de Dosi contiene un sesgo normativo más fuerte en cuanto a los valores que indicarían el nivel de desarrollo de una economía, y aquí la cuestión de la distribución del excedente está presente en términos discursivos.

Cuando analizamos la articulación propuesta entre innovación y desarrollo ocurre algo similar. Para Nelson y Winter, tal como conceptualizan el crecimiento, la generación de un desequilibrio entre las firmas dado por la diferencia de capacidades tecnológicas funcionaría como ‘condición primaria’ para que éstas se apropien del beneficio creado y crezcan. Por consiguiente, es de esperar que siempre que se generen innovaciones al interior de las firmas el crecimiento se produzca. Para Dosi y Pérez el

¹⁴ Análisis específicos en este sentido se encuentran en Dosi (1991).

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

desarrollo es un proceso abierto que no está estrictamente determinado por lo que ocurre al interior de las firmas, sino que involucra, como dijimos, a la totalidad de los actores sociales. Por lo tanto, la introducción de innovaciones técnicas, que para ambos ocurre también en las empresas, no garantiza el crecimiento, por más generalizado y persistente que resulte tal proceso. En efecto, el énfasis está puesto en la necesidad del ajuste estructural, que involucra desde el origen las dimensiones técnica, económica e institucional del proceso de desarrollo. En este sentido, la búsqueda de la ganancia por parte de las empresas, que desata el proceso antes explicado, no propende por sí misma a la generación de resultados positivos para el conjunto sino que es entendida como el fenómeno principal que permite el despliegue de otra serie de mecanismos sistémicos que dan lugar al cambio y abren oportunidades de desarrollo¹⁵. En este sentido es que vuelven a tallar las diferencias de alcance en la conceptualización específica del desarrollo, a partir de las cuales consideramos que las propuestas de Dosi y Pérez son más abarcativas en estos aspectos.

Ahora bien, para todos los autores la innovación no sólo impulsa el desarrollo sino que es su condición necesaria: para que haya desarrollo debe haber innovación, ó, siempre que se observe desarrollo es que ha habido innovación. Se establece así una especie de relación o fórmula transitiva entre ambos fenómenos, dado que la innovación permite el incremento de las capacidades (en términos genéricos) que posibilitan el desarrollo de la economía y la sociedad, y, que para poder hablar de “desarrollo” es necesario constatar un nivel determinado de capacidades que se incrementan por medio de la innovación.

Pero es el análisis de la singular articulación entre el plano de los supuestos y el plano de los conceptos en las teorías lo que nos permite reflexionar en forma global sobre la coincidencia o divergencia entre las pretensiones analíticas y los elementos que la teoría efectivamente incluye como herramientas heurísticas, a partir del discurso teórico de los autores. Desde este punto de vista, podemos señalar en primera instancia una diferencia (implícita pero notoria en algunos casos, y explícita en otros) entre la

¹⁵ Valga una aclaración: Nelson y Winter no afirman de modo explícito, como podría interpretarse de lo anterior, que las dimensiones no técnicas ni económicas no interesan en el análisis (dijimos ya que la perspectiva sistémica de todos los autores involucra una visión multidimensional de los fenómenos que se analizan), lo que planteamos es que *si* entendemos el fenómeno crecimiento/desarrollo del modo restringido como lo expresan los autores en su discurso teórico, *entonces* deberíamos también suponer una relación con la innovación como la que sugerimos antes.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

importancia adjudicada a los “factores institucionales” en la explicación de la innovación, el desarrollo y su articulación entre los supuestos del modelo de análisis, y el grado de avance conceptual efectivo en este aspecto de la teoría. En este sentido observamos que la concepción de instituciones no está en todos los casos claramente definida, sino que se encuentran ambigüedades o ausencias significativas en cuanto a lo que las instituciones *son*, sin que ello impida a los autores avanzar en proposiciones afirmativas acerca de sus funciones sistémicas. En términos generales, cuando se explicita el referente de la categoría “institución” se menciona tanto a las organizaciones del sistema científico-tecnológico, como a las dependencias del sector público vinculadas directa o indirectamente al sistema de innovación, las regulaciones existentes en materia de innovación y las dirigidas al sistema productivo en general y los aspectos idiosincrásicos de la sociedad en que se desarrollan los procesos innovativos. Si observamos en el cuadro las definiciones expresas de “instituciones” que los autores brindan en sus textos, encontramos una divergencia entre el alcance de éstas y la descripción de lo real que en el discurso teórico de los autores se supone *derivada* de tales definiciones. Esto es, en términos explícitos las instituciones representan la dimensión regulatoria de las interacciones sociales, pero en términos concretos representan más que eso, y es allí donde se confunde instituciones con organizaciones. Consideramos relevante destacar esta inconveniencia teórica porque creemos que tal operación dificulta un análisis de la cuestión del excedente y sus implicancias sistémicas, sobretudo al constatar que en ningún momento los autores asocian la problemática del “marco institucional” a la de la distribución del excedente, o dicho en términos más concretos, en ningún momento asignan explícitamente funciones distributivas a las instituciones de las que hablan.

Pero la coincidencia más llamativa entre los autores se da en torno al problema del surgimiento de lo nuevo en el sistema. En relación con ello, se atribuye a la búsqueda del beneficio por parte de las firmas un valor explicativo eminente como factor económico que determina el surgimiento de innovaciones tecnológicas que permitirán a esas firmas crecer, estimulando así el desarrollo de la sociedad como un todo. Aquí todos los autores se ‘trasladan’ al plano del agente privado (la empresa) para afirmar que son sus intereses los que guían la actividad innovativa de la sociedad, y en este sentido establecen una fuerte determinación económica en la explicación del cambio. En

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

la propuesta de Nelson y Winter este predominio se hace explícito, de igual modo que en el caso de Pérez. En la visión de Dosi, la introducción del conocimiento científico como elemento relevante en la explicación de la emergencia de la novedad amplía el marco comprensivo pero el factor ganancia como determinante de la innovación continúa presente.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, y remitiéndonos a las relaciones globales que los autores establecen entre los distintos dominios del sistema para explicar su participación relativa en la lógica del cambio, podemos afirmar, en términos generales, la prevalencia de una determinación económica en la explicación del fenómeno del cambio tecnológico que se entiende como condición del cambio del sistema en su conjunto. Fundamos esta afirmación en la observación de un grado de amplitud considerable en el *plano de los conceptos* de las teorías analizadas, puesto que en términos generales dichos conceptos son expresivos de la multidimensionalidad de las cuestiones relativas a la innovación y el desarrollo, que creemos se restringe en el *plano de los supuestos* en el cual, como hemos notado, se expresa una determinación económica fuerte que no necesariamente coincide con las pretensiones manifiestas de los autores de constituir una perspectiva multidimensional de la innovación que permita comprender con claridad los aspectos “institucionales” del cambio y el desarrollo económico, entre los cuales la distribución del excedente producido por el cambio técnico constituye un problema estructurante. Lo que queremos resaltar es el desencuentro que observamos entre las pretensiones explicativas de los autores y el grado de desarrollo teórico efectivo de los aspectos vinculados a las dimensiones consideradas *no estrictamente económicas* (sino socio-políticas) de los problemas que analizan. Es de nuestro interés señalar estos problemas porque creemos que constituyen un síntoma claro de algunas de las debilidades de la teoría evolucionista, vinculadas en este caso con las concepciones acerca de la dinámica y la relación de las instancias económicas e institucionales del sistema¹⁶, y en particular con la consideración acerca de lo que merece atención como “problema económico”. En este sentido planteamos que la apropiación del excedente generado por el cambio técnico constituye un “problema económico” tanto como un “problema institucional”¹⁷, y es por ello que le

¹⁶ Para nosotros gran parte del debate en estas teorías gira en todo momento y en última instancia (en muchas oportunidades de modo explícito) en torno a la articulación posible entre estas dos dimensiones.

¹⁷ Por conservar los términos en que los autores se expresan.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

otorgamos una relevancia particular y lo consideramos objeto fundamental de cualquier teoría que intente una aproximación realista a los problemas de la innovación y el desarrollo.

Si admitimos que la comprensión generalizada de los autores acerca de este problema presupone a la búsqueda de ganancias/apropiación del beneficio/excedente¹⁸ como motor casi exclusivo de la generación de innovaciones, y así, del cambio sistémico, ¿podríamos afirmar entonces que es éste el factor que determina ‘en última instancia’, para los autores, la innovación en la sociedad, y así, el desarrollo? Decimos ‘en la sociedad’ porque en estos términos se expresan los autores, como hemos visto. ¿Quiere decir todo esto que de la instancia “institucional” del sistema no pueden provenir los impulsos básicos para la búsqueda de innovaciones que generen desarrollo? ¿Que las instituciones no cumplen funciones creativas sino sólo adaptativas? ¿Que en el sistema actúan como factores modificadores, no así movilizadores? ¿O que simplemente esta cuestión no ha sido develada aún por la teoría? ¿Es la búsqueda de ganancias el factor impulsor por antonomasia del cambio tecnológico y, por lo tanto, del desarrollo? Si lo es, ¿debemos considerarlo, tal como los autores, como una cuestión dada o es un problema con peso propio que debe ser analizado en profundidad? ¿Qué implicancias tienen estos señalamientos para los problemas de la distribución del excedente, problemática estructural del desarrollo, y habitualmente vinculada a las reflexiones sobre los países en desarrollo? Si el desarrollo es un fenómeno de carácter nacional, ¿qué incidencia tienen las instituciones nacionales en la dinámica de la apropiación del excedente generado por el cambio tecnológico?

Nos preguntamos todo ello porque sostenemos que la cuestión del beneficio aparece como elemento dado en las teorías que analizamos, y por consiguiente no merece allí un tratamiento conceptual correspondiente al valor que se le atribuye como clave explicativa en el discurso teórico de los autores. O mejor, que aparece la cuestión de la búsqueda y la generación de la ganancia pero no una preocupación por la lógica y la dinámica de la apropiación del excedente que resulta del cambio tecnológico que dé lugar al estudio sistemático de este problema a partir del marco teórico que hemos venido describiendo. De hecho, un elemento clave para la crítica que aquí proponemos es la virtual ausencia de una reflexión teórica sistemática que permita establecer las

¹⁸ Los autores utilizan estos términos en forma indistinta, lo que implica por sí mismo un problema de indefinición y ambigüedad conceptual.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

distinciones pertinentes, por ejemplo, entre los conceptos de beneficio, ganancia, excedente, riqueza, etc., en la perspectiva de los autores. Consideramos que es este un elemento no menor ya que son fuertes las implicancias teóricas y metodológicas derivadas de las formas específicas de comprensión del “problema del beneficio”. Una primera aclaración al respecto tiene que ver con la obvia consideración de que en términos de Schumpeter –economista y sociólogo- lo que llamamos “problema del beneficio” se relaciona estrictamente con una porción específica del excedente que los empresarios se apropian como fruto de su accionar: beneficio y ganancia –sinónimos absolutos en la teoría del autor- son conceptos restringidos en tanto “excedente sobre el costo” (Schumpeter 1957: 135) o “excedente temporal de los ingresos brutos sobre el costo de producción” (Schumpeter 1957: 143). Pero observamos que dichos conceptos restringidos se totalizan en la visión del autor al identificarlos en forma directa con los de “excedente” y “plusvalía”:

La realización con éxito de una nueva combinación en la economía natural resulta, por tanto, en un excedente de valor, y no sólo en la economía capitalista; y de hecho en un excedente de valor en el sentido de una cantidad de valor a la cual no corresponde una imputación a los medios de producción, y no meramente un aumento de satisfacción comparada con la posición anterior. Podremos decir que la plusvalía en el desenvolvimiento no es sólo un fenómeno privado sino también social y, por lo tanto, es de hecho la misma cosa que la ganancia del empresario que encontramos anteriormente. (...) Solamente este excedente que aparece desde el punto de vista económico – privado como ganancia e interés del capital, puede ser descrito como plusvalía en el sentido de Marx. No existe otro excedente (Schumpeter 1957: 148).

De este modo, vemos que en la visión del autor el beneficio / ganancia es un fenómeno “sui generis” del capitalismo (Schumpeter 1957: 152) cuya lógica de apropiación depende de la forma y dinámica que adquiera la instancia de la *producción*. Es esta la concepción que también asumen, en forma derivada, las teorías evolucionistas actuales. Ahora bien, existe un arduo debate en torno a las características y la dinámica de la generación y apropiación del excedente en la economía capitalista, que lógicamente implica distinciones categoriales de relevancia al momento de conceptualizar ese fenómeno que en términos genéricos se denomina *excedente*. Al interior de la teoría latinoamericana del desarrollo –por ejemplo- hay sustanciosos aportes que sostienen que no sólo la estructura de producción sino fundamentalmente la distribución del ingreso –definida como la forma en que los diferentes grupos sociales

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

se apropian del producto social (Furtado 1968: 3)- determinan la forma en que se desenvuelve el proceso de desarrollo (Furtado 1968: 17) también determinado por la innovación (Furtado 1968: 14). En efecto, este autor afirma que el sistema institucional como un todo está articulado en torno al proceso social de apropiación del excedente, y que tanto la estructura productiva como la división del producto entre consumo y acumulación, la distribución del ingreso y la articulación entre ellas encuentra causas comunes en dicho sistema institucional (Furtado 1968: 3). Aquí la “ganancia” es estrictamente el capital que afluye a las manos del empresario (Furtado 1968: 14) como producto de la apropiación diferenciada de los frutos del aumento de la productividad (Furtado 1964: 18), pero nada explica acerca del proceso social que hace posible ese resultado, que trasciende ampliamente el mecanismo por el cual empresarios o empresas individuales se apropian de los frutos de la productividad. Para Furtado, los problemas del desarrollo deben ser considerados concomitantemente como problemas de producción y distribución (Furtado 1964: 144). Por su parte, Cardoso enfatiza en la necesidad de ligar el análisis de los resultados económicos a los factores sociales, culturales y económicos que los produjeron que definen el “tipo de sociedad vigente”, entre los cuales destaca principalmente “las formas de apropiación, el tipo de explotación del trabajo, la distribución de la renta por grupos sociales, la estructura de poder” (Cardoso 1965: 193). Al interior de otros marcos teóricos más actuales encontramos también aportes teóricos con implicancias para el problema del excedente, sobretudo en relación con las funciones del Estado en la dinámica de su apropiación social (Castells 1988, 1992; Evans 1996; Block y Evans 2007; Skocpol 1995; Reinert 1999), y con el carácter condicionante de la distribución del excedente para las dinámicas de conjunto del proceso de desarrollo en un sentido muy similar al de Furtado (Hoff y Stiglitz 2002; Harberger 2002).

En suma, sólo pretendemos con todo ello enfatizar en el carácter acríptico que atribuimos a las teorías analizadas en cuanto al problema del excedente.

Una hipótesis en este último sentido es que ello acontece, en gran medida, porque dicho problema implica considerar de manera profunda los aspectos de carácter social e

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

institucional que las teorías económicas analizadas aún no han logrado integrar, tal como los mismos autores reconocen parcialmente¹⁹.

A su vez, considerar dichos aspectos implica asumir desde los supuestos de la teoría que los procesos de generación y apropiación social del excedente del cambio técnico son constitutivamente conflictivos, y en apariencia el conflicto es una variable ausente –en términos positivos, no así normativos- en las teorías que analizamos.

Por último, sugerimos que la cuestión del excedente no encuentra un respaldo teórico importante en las teorías analizadas porque, a la par de la debilidad de la teorización sobre lo institucional - social, emplean un concepto restringido de beneficio/ganancia del empresario como clave de comprensión exclusiva del problema de su apropiación social.

Bibliografía

- BLOCK, Fred y Peter EVANS (2007), “El Estado y la economía”, en: EVANS, Peter, *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*, 1ª Ed., Bogotá, ILSA.
- CARDOSO, Fernando Henrique (1965): “Análisis sociológicos del desarrollo económico”, en: *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 2., n° 71, pp. 178-199.
- CASTELLS, Manuel (1992): “Four Asian tigers with a dragon head. A comparative analysis of the state, economy and society in the Asian Pacific rim”, en: APPELBAUM y HENDERSON (eds.), *States and development in the Asian Pacific rim*, USA, Sage publications.
- (1988): “The developmental city-state in an open world economy: the Singapore experience”, en: Working Paper No. 31, Center for Advanced Studies, National University of Singapore.
- CIMOLI, Mario y Giovanni DOSI (1994): “De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación”, en: *Comercio Exterior*, vol. 44, N° 8, pp. 669-682.
- CIMOLI, Mario, DOSI, Giovanni, NELSON, Richard, y Joseph STIGLITZ (2006): “Institutions and policies shaping industrial development: an introductory note”, en: LEM Working Paper Series 2006/02.
- CORIAT, Benjamin y Olivier WEINSTEIN (1995): *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Le livre de poche.
- DOSI, Giovanni (2003): “Paradigmas tecnológicos y trayectorias tecnológicas. La dirección y los determinantes del cambio tecnológico y la transformación de la economía”, en: NEFFA, Julio y Francois CHESNAIS (comps), *Ciencia, tecnología y crecimiento económico*, Buenos Aires, Trabajo y sociedad.

¹⁹ Y como ya lo han planteado algunos otros autores, críticos con estas carencias de la teoría (véase Coriat y Weinstein, 1995).

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

- (1991): “Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva evolucionista de la innovación, el comercio y el crecimiento”, en: *Pensamiento Iberoamericano*, N° 20, pp. 165-191.
- DOSI, Giovanni, Pavitt, KEITH y Luc SOETE (1990): *The Economic of Technical Change and International Trade*, Londres, Harvester Wheatsheaf Press/New York University Press.
- EVANS, Peter (1996): “El Estado como problema y como solución”, en: *Desarrollo Económico*, Vol. 35, No. 140, pp. 529-562.
- FURTADO, Celso (1968): “Las formas históricas del desarrollo”, en: FURTADO, Celso, *Teoría y política del desarrollo*, México, Siglo XXI.
- (1964): *Desarrollo y subdesarrollo*, EUDEBA, Buenos Aires.
- HARBERGER, Arnold (2002): “Una visión desde la academia: proceso y políticas de desarrollo vistas por un economista profesional”, en: MEIER, Gerald y Joseph STIGLITZ (eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*, Colombia, BID-Alfaomega.
- HOFF, Karla y Joseph STIGLITZ (2002): “La teoría económica moderna y el desarrollo”, en: MEIER, Gerald y Joseph STIGLITZ (eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*, Colombia, BID-Alfaomega.
- NELSON, Richard (2006): “Economic development from the perspective of evolutionary economic theory”, en: *Oxford Development Studies, Taylor and Francis Journals*, vol. 36, N° 1, pp. 9-21.
- (1998): “The agenda for growth theory: a different point of view”, en: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, pp. 497-520.
- (1995): “Recent evolutionary thinking about economic change”, en: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIII (March, 1995), pp. 48-90.
- NELSON, Richard y Sidney WINTER (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Harvard University Press.
- NELSON, Richard y Nathan ROSEMBERG (1993): “Technical innovation and national system”, en: NELSON, Richard (Ed.), *National Innovation Systems. A comparative analysis*, New York, Oxford University Press.
- PÉREZ, Carlota (2009a): “Technological revolutions and techno-economic paradigms”, en: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 34, N°1, pp. 185-202.
- (2009b): “Technological roots and structural implications of the double bubble at the turn of the Century”, en: CERF Working Paper No. 31, Cambridge.
- (2004a): “Technological revolutions, paradigm shifts and socio-institutional change”, en: REINERT, Erik (ed.), *Globalization, Economic Development and Inequality: An alternative Perspective*, Cheltenham – Northampton, Edward Elgar.
- (2004b): “Finance and technical change: a long term view”, en: HANUSCH, Horst and Andreas PYKA (Eds.), *The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- (2001): “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”, en: *Revista de la CEPAL*, No. 75, pp. 115-136.
- (2000): “Cambio de paradigma y rol de la tecnología en el desarrollo”, en: www.carlotaperez.org.
- (1998): “Desafíos sociales y políticos del cambio de paradigma tecnológico”, en: www.carlotaperez.org.

Carina Borrastero. Notas sobre la cuestión del excedente en las teorías evolucionistas neoschumpeterianas.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 100-126.

——— (1997): “El reto socio-político del cambio de paradigma tecno-económico”, en: www.carlotaperez.org.

——— (1986): “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”, en: www.carlotaperez.org.

——— (1985a): “Microelectrónica, ondas largas y cambio estructural mundial”, en: www.carlotaperez.org.

——— (1985b): “Cambio estructural y asimilación de nuevas tecnologías en el sistema económico y social”, en: www.carlotaperez.org.

REINERT, Erik (1999): “The role of the State in economic growth”, en: *Journal of Economic Studies*, No. 26, pp. 268-326.

SCHUMPETER, Joseph (1963): *Capitalismo, socialismo y democracia*, México DF, Aguilar.

——— (1957): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

SKOCPOL, Theda (1995), “El Estado regresa al primer plano: estrategias de análisis en la investigación actual”, en: EVANS, Peter et.al. (comps.), *Bringing the State Back in*, Cambridge, Cambridge University Press.

WITT, Ulrich (2008): “What is specific about evolutionary economics?”, en: *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 18, pp. 547-475.

——— (1993): *Evolutionary Economics*, Aldershot, Edward Elgar.

**El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios.
Un constante desafío para las Ciencias Sociales**

Esteban Serrani*

Resumen

La creciente heterogeneidad de procesos y de resultados respecto al desarrollo económico ha pergeñado diferentes tipos de teorías, hipótesis y explicaciones para comprender los factores que explican las distancias y los senderos presentados dicotómicamente entre “círculos virtuosos” y “círculos viciosos” de la acumulación capitalista en la periferia. Asimismo, estos intentos por explicar las casusas del desarrollo ha viabilizado la emergencia de distintos enfoques multidimensionales e interdisciplinarios para responder los interrogantes.

Este artículo se propone pasar revista por autores y enfoques provenientes de la Ciencias Sociales que resultan particularmente significativos por los aportes realizados respecto a la cuestión del desarrollo económico. En este marco de preocupaciones generales se rescatan una serie de discusiones intelectuales de diversas disciplinas y escuelas de pensamiento para incrustar la reflexión acerca de cómo ha sido hipotetizado el rol estatal en los procesos de desarrollo económico, y cómo las relaciones entre el Estado y los empresarios ha valido como clave de análisis para comprender la naturaleza de dichos procesos.

Palabras clave: Desarrollo económico – Estado – empresarios - autonomía estatal.

Keywords: Economic development – State – Businessman – State autonomy.

* Sociólogo (UBA), Magíster en Investigación en Ciencias Sociales (UBA) y candidato a doctor en Ciencias Sociales por la Facultad de Ciencias Sociales (FSC-UBA). Becario doctoral del CONICET con sede en el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín (IDAES-UNSAM) y profesor en las carreras de Sociología del IDAES-UNSAM y de la FCS-UBA.
Contacto: estebanserrani@yahoo.com.ar; eserrani@unsam.edu.ar

Introducción

El afán por comprender los procesos de industrialización tardíos en los llamados países emergentes ha significado en los últimos años un constante desafío para las Ciencias Sociales. Este interés por captar aquellas especificidades históricas que explicasen la paradójica situación de porqué países que a priori presentaban similares características estructurales desarrollaron modelos de industrialización con resultados tan disímiles, ha renovado sistemáticamente esta vocación.

En este sentido, la creciente heterogeneidad de procesos y de resultados respecto al ansiado desarrollo económico ha pergeñado diferentes tipos de teorías, hipótesis y explicaciones para comprender los factores que explican las distancias y los senderos presentados dicotómicamente entre “círculos virtuosos” y “círculos viciosos” de la acumulación capitalista en la periferia, parafraseando a Gunnar Myrdal. Asimismo, estos intentos por explicar las causas del desarrollo ha viabilizado la emergencia de distintos enfoques multidimensionales e interdisciplinarios para responder los interrogantes.

Desde los orígenes de los estudios sobre las economías “rezagadas”, en el centro de las explicaciones aparece el rol central de la intervención estatal como motor de desarrollo económico. Y en este marco general, la naturaleza de sus vínculos con los sectores productivos ha aparecido como una dimensión de análisis fecunda para delinear respuestas sobre los factores explicativos del destino de los procesos económicos en la periferia.

El objetivo de este artículo no es recorrer la totalidad de las discusiones respecto a la génesis del Estado ni del capital en los procesos de acumulación capitalista. Se propone, sin ánimo de exhaustividad, pasar revista por autores y enfoques provenientes de la Ciencias Sociales que resultan particularmente significativos por los aportes realizados respecto a la cuestión del desarrollo económico. En este marco de preocupaciones generales se rescatan una serie de discusiones intelectuales de diversas disciplinas y escuelas de pensamiento para incrustar la reflexión acerca de cómo ha sido hipotetizado el rol estatal en los procesos de desarrollo económico, y cómo las relaciones entre el Estado y los empresarios ha valido como clave de análisis para comprender la naturaleza de dichos procesos.

El presente artículo se organiza en base a tres apartados y una conclusión. En el primero, se revisan los estudios fundantes y las preocupaciones originales de la *economía del desarrollo* respecto a las causas del atraso relativo de los países de la periferia frente a los altamente industrializados (Estados Unidos y Europa). En el segundo, a partir de aquellas preocupaciones originales se analizan los principales argumentos realizados desde América Latina respecto a las condiciones del atraso relativo de la región. Para ello se consideran los fundamentos de las teorías e hipótesis centrales del *estructuralismo latinoamericano*, como también las críticas efectuadas por las distintas acepciones de lo que se podría aglutinar bajo el título de la “*escuela de la dependencia*”. En tercer lugar, se examinan críticamente los aportes que desde la *nueva sociología del desarrollo* se han presentado para explicar el “éxito” relativo de las experiencias de industrialización tardía del sudeste asiático frente al resto de los países de la periferia. En estas teorías se pone especial énfasis ya no sólo en el rol central del Estado como factor explicativo del desarrollo, sino en cómo dar cuenta de las relaciones sociales establecidas entre Estado y capital permiten explicar la llegada (o no) a formas de acumulación capitalista “virtuosas, aceleradas y sostenidas” en el tiempo. Finalmente, se repasan los principales aportes para pensar como estos estudios permiten repensar los desafíos económicos latinoamericanos de cara a las primeras décadas del siglo XXI.

1. Desarrollo económico e intervención estatal desde el *centro*. Orígenes y límites.

Las principales concepciones sobre la orientación de la política económica entre los ´40 y los ´60 le atribuyeron al Estado un papel fundamental para dirigir la economía. Emergió como respuesta al imperialismo de la preguerra, a la Gran Depresión de los años `30 y a la problemática salida de la Segunda Guerra Mundial (Kay, 1993). Este fue el caso de los países desarrollados del centro, pero también el de las economías de industrialización tardía (Hikino y Amsden, 1995) o de crecimiento hacia adentro de la periferia (Sunkel, 1991).

En este escenario, hace sus primeras apariciones la *economía del desarrollo* en tanto disciplina específica de las ciencias económicas, por la conjunción de varios factores interconectados y complementarios. En primer lugar, como producto de la *gran*

transformación de occidente, que como resultado de la crisis financiera del '29 inició un viraje desde el viejo liberalismo y su contraparte en la escuela económica neoclásica hacia una economía con una fuerte presencia estatal acompañado por la crítica keynesiana al pasado modelo económico (Bustello, 1999: 103-104, en Mañan, 2010: 7). En segundo lugar, como respuesta norteamericana a la crisis económica de la segunda posguerra, retratado en el famoso “Punto Cuarto” del discurso de asunción del presidente Harry Truman, dirigido el 20 de enero de 1949 al Congreso de aquel país en la inauguración de las sesiones legislativas. En tal ocasión, llamó la atención sobre la crítica situación de los países más pobres del mundo, sobre los cuales Estados Unidos debía involucrarse para volver sus propios beneficios a aquellos que aun no habían alcanzado tal nivel de desarrollo económico. Para tal fin, sería necesario poner los avances científicos-técnicos al servicio del desarrollo industrial de los países sub-desarrollados, para mejorar no sólo su *performance* económica, sino también el desarrollo del conjunto de la sociedad como el fortalecimiento de la democracia. En tercer lugar, porque parte central de los intereses norteamericanos consistía en consolidar y estrechar los vínculos con la parte sur del hemisferio, a partir de un refuerzo en la trasmisión de la “ayuda técnica” al desarrollo. Se entendía que incrementar la participación de América Latina en el mercado comercial global era condición para salir del rezago de progreso económico; pero también, la incorporación en el mercado internacional les aseguraría a los Estados Unidos futuros mercados para volcar sus inversiones directas como para cubrir su demanda interna de materias primas.

En definitiva, el problemático concepto de *desarrollo* es, en sí mismo, uno polisémico y prescriptivo (Mañan, 2010). Polisémico en tanto que histórico; su contenido se nutre de las distintas concepciones políticas y de las resultantes de las relaciones de poder entre las clases sociales en las distintas fases del capitalismo, emergiendo como producto de la elaboración en el tiempo de objetivos e indicadores de calidad y *performance* económica tanto de desarrollo social. Prescriptivo, porque siempre refiere a un comportamiento o desenvolvimiento esperado de superación en “etapas” hasta llegar al umbral añorado, que es lograr el desarrollo. En este sentido, su nivel político-polisémico y su otrora prescriptivo-instrumental lo vuelve una noción valiosa para la planificación de estrategias de crecimiento económico, cuyo contenido fue adquiriendo diferentes componentes específicos a lo largo del devenir del

capitalismo en el siglo XX (razón por la cual, presto al imaginario latinoamericano que también tuvo en sus inicios, vuelve a cobrar notoria actualidad en las “experiencias progresistas” latinoamericanas de la primera década del siglo XXI).

Originariamente, la *economía del desarrollo* tuvo como fundamento mostrar cómo las particularidades del funcionamiento de los países rezagados en su desarrollo¹ exigían al Estado un rol protagónico en la planificación y organización de la producción (Wade, 1999: 9)². *Alcanzar el desarrollo* consistía en conocer los factores que explicaban el aplazamiento económico-social respecto a las potencias del centro; y en segundo lugar, achicar las brechas de rendimiento económico entre las potencias del centro y las de la periferia, por lograr la *convergencia* entre indicadores estándar, como crecimiento del producto por habitante, incorporación al comercio internacional o la homogenización de los patrones de consumo. Los Estados de los países de la periferia que aspiraban a una industrialización acelerada debían, por un lado, mantener el equilibrio macroeconómico, ofrecer bienes y servicios públicos; y por otro, aumentar los recursos de la economía para dinamizar el mercado de capitales local y fomentar la transferencia de ingresos hacia la inversión productiva. El papel central que se le atribuía al Estado estaba directamente relacionado con el proceso entendido como motor del desarrollo: la formación de capital^{3/4}. En esta dirección, la gran demora en la

¹ Rezagos explicados por la dependencia de las exportaciones agroindustriales, escaso ahorro interno, deterioro de los términos de intercambio con el mercado mundial debido a una lenta pero sostenida tendencia a la baja de los precios de las exportaciones de materias primas frente a las importaciones de bienes manufacturados, la ausencia de un empresariado industrial que tuviera la capacidad de producir en escala, etc.

² Ha Joon Chang expresa que la mayoría de los países históricamente desarrollados, ha tenido algún tipo de promoción a la naciente industria en sus primeras fases de desarrollo. En este sentido, más allá de los casos de Alemania, Japón y Suecia (países reconocidos por su alta intervención en la economía a través de financiamiento estatal a empresas de alto riesgo, créditos a bajo costo para inversión en investigación y desarrollo, e iniciativas institucionales para promover la cooperación entre el sector público-privado), el autor muestra como durante fines del siglo XIX y principios del XX, tanto el Reino Unido como Estados Unidos aplicaron agresivas protecciones arancelarias a las importaciones como un mecanismo de proteger de la competencia internacional a sus empresas, y así dinamizar el crecimiento de sus manufacturas industriales en el comercio mundial (Chang, 2002).

³ Sin embargo, hace pocos años, Hirschman continuaba preguntándose cómo había podido ser que, en la historia general de las estrategias de industrialización tardía, dos explicaciones contrarias para un mismo problema habían permitido sugerir las mismas soluciones (Hirschman, 1992, en Ugarteche, 2000: 42): estos son los casos del desarrollo de las economías de posguerra del Este Europeo y las de América Latina. Mientras en el primer caso la estrategia de producción de bienes industriales pesados impidió dar el salto a la producción de bienes de consumo, en América Latina el problema fue la inconsistencia en la estrategia de sustitución de importaciones de bienes de capital la que se terminó convirtiendo en un cuello de botella para la producción de bienes de consumo. En ambas experiencias, la explicación que se dio hacia finales de los `70 y en los `80 para explicar el “fracaso” de ambos procesos, fue dado por la excesiva intervención estatal y la sobre-regulación económica, que

industrialización como la ausencia de un *espíritu capitalista* dispuesto a enfrentar los grandes desafíos de la modernidad económica, implicaría para las economías subdesarrolladas un gran esfuerzo deliberado y orientado para alcanzar el desarrollo (Hirschman, 1985: 456). Una serie de metáforas afloraron desde la economía del desarrollo que así lo demuestran: “la gran oleada” (Gerschenkron), “el esfuerzo mínimo crítico” (*minimun critical effort* de Leibenstein), “el gran impulso” (*the big push* de Rosestein-Rodan), “el despegue” (*the take off* de Rostow), “los enlaces hacia atrás y hacia adelante” (*backward o foward linkages* de Hirschman).

Siguiendo a Nahon, *et.al.* (2006), el conjunto de *economistas del desarrollo* oriundos de los países altamente industrializados, podrían ser organizados en dos grandes grupos, en virtud de sus coincidencias respecto a la teoría económica en general, como a su visión respecto a la eficacia de la intervención estatal para lograr el desarrollo en los países pobres de la periferia.

El primero estaba compuesto por los iniciales economistas que comenzaron a trabajar sistemáticamente la cuestión del desarrollo, como Paul Rosestein-Rodan, Arthur Lewis, Ragnar Nurkse y Walter Rostow. Presentado de forma estilizada, estos autores adherían a la teoría ricardiana de las ventajas comparativas en relación al comercio internacional, poniendo reparos respecto al rol estatal en la dirección estratégica de la economía (Crafts, 2001: 307). El desarrollo estaba compuesto por “etapas”, más bien lineales, armónicas y balanceadas, las cuales se iban alcanzando a medida que se incorporaban los avances científicos-técnicos a los procesos de producción⁵. Esta *etapización hacia el desarrollo* se asentaba, en el fondo, en la teoría

impedía la formación de un empresariado dinámico e innovador, capaz de llevar adelante un sostenido proceso de crecimiento económico (World Bank, 1988).

⁴ Ragnar Nurske (1955) ya en 1952, advertía sobre la formación de capital como un obstáculo estructural al desarrollo de las economías pobres. E intentaba vincular dos procesos centrales en el diagnóstico del subdesarrollo. Por un lado, reflexionaba sobre “el círculo vicioso de la pobreza”, que no era más que una constelación circular de fuerzas que tienden a actuar y reaccionar una sobre la otra en tal forma que mantienen al país pobre en un estado de pobreza. Sin embargo, no alcanzaba con explicar la pobreza de un país a partir de su misma pobreza (1955: 14). “*Tal vez las relaciones circulares más importantes de esta suerte son las que afligen la acumulación de capital en los países económicamente atrasados. La oferta de capital se rige por la capacidad y deseo de ahorrar; la demanda de capital se rige por los estímulos para invertir. Existe una relación circular en ambos lados del problema de la formación de capital en zonas empobrecidas del mundo*” (Nurske, 1955: 14).

⁵ En su célebre obra *The stage of economic growth. A non-communist manifest*, Walt Rostow que creía que era posible encuadrar a todas las sociedades dentro de alguna de estas cinco categorías económicas para alcanzar el desarrollo: 1) la sociedad tradicional; 2) la sociedad de transición en la cual se establecen los fundamentos del cambio; 3) la sociedad en el momento crucial “del despegue”; 4) la sociedad en su madurez, en la cual se difunden nuevos métodos y conceptos en toda la economía; 5) la sociedad en su

de la *convergencia* neoclásica, que entendía que la incorporación de los avances técnicos (en tanto bien público) permitiría incrementar el comercio, y con él, acrecentar el crecimiento económico para finalmente recortar las brechas, o mejor dicho, hacer converger los ingresos de los países altamente desarrollados con aquellos de menor desarrollo relativo⁶.

El segundo grupo estaba compuesto por otro conjunto de economistas menos *clásicos*, como Gunnar Myrdal y Albert Hirschman. Estos entendían que el desarrollo no era una cuestión lineal ni esperada, como tampoco abogaban la hipótesis del “crecimiento equilibrado” ni de la “convergencia” para los países de la periferia subdesarrollada (Hirschman, 1985). Discutiendo con la teoría de las ventajas comparativas de la economía neoclásica, afirmaban que para salir del círculo vicioso de la pobreza (Myrdal, 1960) era necesario una enérgica interferencia sobre el libre juego de las fuerzas del mercado, porque las teorías económicas que tendiesen al equilibrio no asumen (ni lograban visualizar) que las desigualdades económicas en el comercio internacional, lejos de achicar la brecha o de converger, cada vez se ampliaban más. En este sentido, sin pregonar la necesidad estatal para la dirección económica, sí estaban de acuerdo en su intervención para protección de ciertos mercados estratégicos

punto de llegada, a la edad de un elevado consumo de masas. Resulta interesante la discusión que el autor establecía con cierta forma estilizada de concebir la filosofía del materialismo histórico de Karl Marx. Si bien creía que había semejanzas entre sus cinco categorías económicas y las originales de los distintos modos de producción del marxismo (feudalismo, capitalismo burgués, socialismo, comunismo), el análisis marxista había caído en una falacia respecto a las motivaciones humanas. Mientras que para Marx (como también para los neoclásicos) la conducta humana se deducía lógicamente de la noción de maximización de utilidades, “*en nuestro sistema se concibe al hombre como una unidad más compleja que busca también el poder, el ocio, la aventura, la continuidad de la experiencia y de la seguridad; preocupado por su familia, con místicas; pero capaz, también, de actuar por un sentido de conexión con los seres humanos de todas partes. El resultado de la conducta no se considera como un asunto de máximo en el lucro, sino como un acto de equilibrar alternativas y objetivos a menudo concurrentes que percibe como a su alcance*” (Rostow; s/f: 61). De esta manera, ya en los ´50, Rostow ponía en discusión lo que luego sería parte central de la lógica de argumentación de los monetaristas-neoclásicos-neoliberales en los ´70, como fueron los fundamentos de la escuela del *rational choice*.

⁶ Arthur Lewis, en su libro *Teoría del desarrollo económico* de 1955, intentaba presentar cuáles eran los beneficios del desarrollo económico, y si realmente era deseable que el mundo postergado avanzara en una estrategia tal. En este sentido, reflexionaba sobre la conflictiva relación entre riqueza y felicidad en busca del fundamento último de las estrategias de desarrollo económico por ellos impulsada. “*No podemos afirmar que el aumento de la riqueza haga más feliz a las personas. Tampoco podemos decir que el aumento de la riqueza haga a la gente menos feliz, y aun si pudiéramos decirlo, no sería un argumento decisivo contra el desarrollo económico (...) No sabemos cuál es el fin de la vida, pero si es la felicidad, entonces la evolución tal vez se haya detenido hacer largo tiempo, puesto que no existe ninguna razón para creer que los hombres son más felices que los cerdos o los peces. Lo que distingue al hombre de los cerdos es que domina mejor el medio en que vive, pero no que sea más feliz. (...) Lo que puede aducirse a favor del desarrollo económico es que este da al hombre un mayor dominio sobre el medio en que vive y, por lo tanto, aumenta su libertad*” (Lewis, 1958: 460).

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

que aun no eran lo suficientemente maduros para competir internacionalmente, o para promover ciertas industrias necesarias para la industrialización acelerada de la periferia.

2. Repensando el desarrollo económico desde la *periferia*. El estructuralismo latinoamericano como preludio a la emergencia de la nueva sociología del desarrollo.

De esta manera, mientras que los teóricos de la *economía del desarrollo* propusieron la formación de un cuerpo teórico específico para analizar cómo los países subdesarrollados podrían superar los obstáculos que impedían su progreso para obtener niveles de industrialización que convergieran con los de los países desarrollados, desde el *estructuralismo latinoamericano* se buscó responder estas mismas preguntas pero con una propia perspectiva específica.

En líneas generales, lo que se buscaba desde la región era sortear la especialización y la heterogeneidad estructural propia del subdesarrollo de la periferia para avanzar en la diversificación y la homogeneidad estructural de las economías del centro. Por ello, a mediados del siglo XX, desde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) economistas como Prebisch (1949 y 1963) o Urquidí (1962) sostuvieron que había que iniciar el diagnóstico del subdesarrollo de América Latina a partir de su inserción en el sistema económico mundial: es decir, como productora-exportadora de materias primas con un escaso desarrollo manufacturero. Producto de la división internacional del trabajo capitalista, esta ecuación constituía las relaciones entre *centro-periferia*, condenando estructuralmente las posibilidades de desarrollo industrial de la periferia.

Desde los orígenes de la CEPAL en febrero de 1948, se formularon los primeros lineamientos de una estrategia para impulsar el desarrollo económico de América Latina, entendido como un proceso orientado estatalmente a mejorar el nivel de vida, de la población mediante el incremento sistemático de la productividad, el empleo y los salarios (Prebisch, 1949). Una de sus principales tesis consistía en que la orientación de la intervención estatal de dicha estrategia no tendría éxito si la actividad económica sólo se centrara en producir y exportar productos primarios a los grandes centros industriales, sobre todo europeos y norteamericanos (Prebisch 1949). Esto, sostenido en la tesis del *deterioro de los términos de intercambio* (Prebisch, 1949) desarrollada por

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

Prebisch y Hans Singer, que en su formulación original combinaba dos hipótesis diferentes, aunque ciertamente complementarias (Ocampo y Parra, 2001). La primera, entendía que el crecimiento económico tendía a producir en el largo plazo profundos cambios en la estructura económica, con una tendencia a la disminución del tamaño relativo del sector primario en la economía global. La segunda hipótesis afirmaba que estos cambios de larga data producían asimetrías en la organización de los mercados de trabajo tanto del centro como de la periferia, generando una desigual distribución de los frutos del progreso técnico, ya que los productores de manufacturas del centro tendían a perder el valor de sus productos vía ingresos en menor escala frente a la caída del precio de las materias primas producidos en la periferia (Ocampo y Parra, 2001).

En este marco general, Prebisch formulaba una hipótesis original de 1952. El economista argentino sostenía que las actividades del viejo modelo exportador de los países latinoamericanos eran insuficientes para absorber el incremento de la población activa disponible en virtud de su crecimiento vegetativo y del progreso de la tecnología. En este sentido, la industrialización cumplía el rol de absorber esa masa de trabajadores activos urbanos, elevando las tasas de actividad y empleo. En su lógica de pensamiento, el progreso tecnológico vinculado a la industrialización y la dirección estratégica del Estado lograrían incrementar la productividad haciendo crecer el ingreso global, situación que rápidamente se debería traducirse en una mejora del empleo y los salarios a partir del incremento del ingreso per cápita en las sociedades “atrasadas”.

Como producto de esta prolifera producción intelectual regional, como contrapeso a las ideas hegemónicas que se producían en el centro, pero también como respuesta teórica a los cambios producidos por la revolución cubana en el mundo de las ideas latinoamericanas, las Ciencias Sociales profundizaron en análisis que permitieran comprender los factores que obstruían el desarrollo de las economías de la periferia, pero ahora con mayor énfasis en una crítica hacia el núcleo central del capitalismo.

Son múltiples los aportes que se han realizado a partir de continuar-discutir-superar los postulados originales del estructuralismo latinoamericano para explicar los factores del rezago económico de la región. Este conjunto de trabajos podrían ser agrupados dentro de la “escuela de la dependencia”, aun a riesgo de no encontrar suficientes consensos respecto a sus miradas sobre el capitalismo, sobre el mismo

concepto de desarrollo y sus obstáculos en la región ni sobre los vehículos que movilizarían llegar a una etapa superadora del subdesarrollo vigente.

Entre los postulados teóricos de los autores que la comprenderían, podríamos encontrar dos vertientes marcadamente diferentes entre sí, una “reformista” y otra “marxista”, a título de Mañan (2010: 13).

Por un lado, para la teoría *reformista* sobre la dependencia de Fernando Enrique Cardoso y Enzo Faletto o desde las tesis de Osvaldo Sunkel, Pedro Paz o Celso Furtado, no alcanzaba con sólo incluir las dimensiones económicas en el análisis de los factores que obstruían el desarrollo de América Latina. Por ello, partiendo de los análisis de la CEPAL en busca de las particularidades de la región, incorporaban la dimensión político-institucional como la de las luchas sociales para mostrar los componentes no-económicos del rezago económico. Uno de los aportes más significativos fue el realizado por Cardozo y Faletto, en su clásico libro *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, de 1967. En tal obra, la dimensión central de análisis estuvo en el tipo de relaciones sociales establecidas (estatalmente) con las economías del centro: definen primordialmente dos, una como economías de enclave (tendientes a reforzar la dependencia); la segunda como economías que poseían control sobre sus procesos productivos y comerciales (proclives a generar procesos autónomos de desarrollo). Estos vínculos son parte central de la estrategia de dominación de unos por otros, y explican las trayectorias de dependencia de la región al haber sido más frecuente el desarrollo de economías de enclave en su relación con los países del centro.

Por otro lado, en los trabajos *marxistas*, la dependencia era un factor estructural definido por la inserción capitalista en la división internacional del trabajo, donde, herencia colonial mediante, las potencias del centro explotaban a las economías de la periferia. En este sentido, las economías dependientes no serían capaces por sí mismos de dar un salto hacia el “desarrollo” por la dominación capitalista ejercida por los países ricos altamente industrializados. La dependencia implicaba una relación estructural de explotación económica sobre los países o regiones de menor desarrollo relativo: para romper esa dependencia, habría que salir del mercado mundial capitalista y llegar al socialismo. André Gunder Frank fue quizás, el autor más representativo en esta vertiente teórica. A partir de su tesis del *desarrollo del subdesarrollo*, entendía que las

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

relaciones sociales producto de la dependencia económica del orden colonial había llevado a instituir relaciones de sobreexplotación de la mano de obra por parte de las *metrópolis* desarrolladas sobre los *satélites* atrasados, que estructuraba la explotación de los países ricos sobre los pobres en la arena del comercio internacional. La salida válida implicaba una ruptura con las burguesías nacionales y con el imperialismo internacional para desarrollar una estrategia de desarrollo socialista en búsqueda de la independencia económica (Nahon, *et. al.*, 2006).

En definitiva, estos autores fueron de gran inspiración para el desarrollo del pensamiento latinoamericano, como también para progresar en el análisis comparado de la experiencia regional con otras latitudes que también expresaron procesos de desarrollo industrial acelerado o tardío.

3. Estado, empresarios y desarrollo económico en la *periferia*: La nueva sociología del desarrollo y el análisis de la industrialización tardía del sudeste asiático.

Ya desde finales de los '70, pero sobre todo en los '80 y principios de los '90, la *nueva sociología del desarrollo*⁷, nutriéndose del legado de los teóricos de la *economía del desarrollo* como del *estructuralismo latinoamericano* (y en menor medida de sus críticos en las diferentes vertientes de *los estudios de la dependencia latinoamericana*), formó un cuerpo conceptual particular para comprender los procesos “exitosos” de industrialización tardía en el sudeste asiático, intentando comprender, en clave comparativa, qué factores estructurales habían afectado a la experiencia latinoamericana (Gereffi, 1989).

Dejando de lado tanto la concepción *fordista-keynesiana* propia de las economías industrializadas de mercado del centro, como la matriz *centro-periferia* del estructuralismo latinoamericano para explicar los factores que obstaculizan el desarrollo en la periferia, pusieron especial atención en las específicas formas que adquiere la relación entre Estado y empresarios para entender los senderos del (sub) desarrollo económico. Así, recuperaron desde el análisis sociológico el papel activo del Estado para orientar la economía, protegiendo sectores de actividades considerados estratégicos, como también para explicar conductas monopólicas del capital, de

⁷ Entre sus principales referentes podríamos ubicar a Alice Amsden, Robert Wade, Peter Evans, Vivek Chibber, Takashi Hikino, Linda Weiss, Bárbara Geddes, etc.

connivencia pública-privada como procesos *privilegiados* de acumulación de capital. En última instancia, su mayor preocupación estuvo en analizar distintas experiencias de desarrollo económico entre países de industrialización tardía de la periferia, para encontrar particularidades que permitieran explicar por qué países con “similares” características estructurales desplegaron procesos de desarrollo tan disímiles y con resultados tan diferentes.

En este sentido, la *nueva sociología del desarrollo* podría definirse como un conjunto de investigaciones realizadas por diferentes científicos sociales preocupados por identificar las causas de los diversos comportamientos y *performance* de sectores industriales estratégicos en países emergentes de la periferia. Más que una agrupación formal o escuela de pensamiento, se los puede asociar por las inquietudes teóricas que hacia finales de los '70, pero con determinado ahínco desde los '80, tuvieron respecto al papel estatal en los procesos de crecimiento industrial y desarrollo económico. Específicamente, al rol que éste cumplió para explicar la configuración, desempeño y evolución de diferentes estrategias económicas de los países de industrialización tardía.

Particularmente, más allá de sus diferentes formaciones disciplinares y nacionalidades⁸, “los postulados” de esta nueva sociología del desarrollo se nutren no sólo de los aportes de los teóricos del desarrollo en general, sino también de gran parte de las discusiones de la sociología clásica como de las disputas con las concepciones neoclásicas respecto a la acción económica y a la definición del funcionamiento del mercado, como también a los desarrollos neomarxistas sobre el funcionamiento estatal en las economías capitalistas para los países del centro. Tal herencia teórica podría ser condensada en cuatro postulados:

En primer lugar, parte de la crítica a los presupuestos neoclásicos (neoliberales y neo-institucionalistas también) para pensar la noción del “mercado” y explicar la acción económica.

Segundo, a partir de la crítica a los postulados del *mainstream* económico, rescatan la necesidad de pensar la relación Estado-capital desde las Ciencias Sociales. De esta manera, la participación estatal en la regulación de las actividades económicas resulta un factor explicativo imprescindible para dar cuenta del recorrido y la evolución industrial en los países en desarrollo.

⁸ Se pueden incluir a investigadores norteamericanos, ingleses, indios, australianos, entre otras nacionalidades.

En tercer lugar, existe una preocupación manifiesta en la mayoría de los trabajos por, en algunos casos, recuperar o, en otros, discutir la noción neomarxista de autonomía relativa estatal para explicar tipos de relaciones estructurales entre Estado-capital.

Por último, estos trabajos también incorporan la herencia de la preocupación weberiana respecto a la importancia de las capacidades administrativas y burocráticas estatales como una dimensión central para explicar el comportamiento empresario y los procesos de acumulación capitalista.

La *nueva sociología del desarrollo* sostiene, recuperando el espíritu desarrollado por Karl Polanyi en *La gran transformación*, (y contrariamente a los fundamentos neoclásicos), que los mercados no son realidades universales ni naturales, sino que son el producto de distintivas configuraciones históricas (Wade, 1999; Maxfield y Schneider, 1997; Chibber, 2003). Aseguran que la estructura y la dinámica del funcionamiento de la economía capitalista, los mercados están atravesados por distintos tipos de regulaciones sociales que permiten sostener en el tiempo su surgimiento, consolidación y desarrollo.

Al mismo tiempo, al explicar la acción económica propiamente dicha, afirman que ésta no es llevada a cabo por agentes individuales dotados de una única racionalidad económica ligada a la maximización de utilidades. Para estos autores, esa racionalidad económica no puede exceder los marcos institucionales (estatales) o las luchas sociales en el seno mismo de la sociedad civil. Los agentes económicos están inmersos en un conjunto de relaciones sociales más amplias que la estricta racionalidad económica, que los ayuda a orientar su conducta no sólo en el ámbito económico, sino en el conjunto de la vida social⁹ (Evans, 1995; Weiss, 1998). En este sentido, al tomar las relaciones sociales entre actores económicos como su objeto de estudio, les permite alejarse del individualismo metodológico propio de la ciencia económica ortodoxa.

Simultáneamente, la *nueva sociología del desarrollo* discute con el neo-institucionalismo respecto al papel de las instituciones para explicar el comportamiento económico, ya que estos a pesar de que reconocen la existencia de un Estado para lograr

⁹ Estos autores también recuperan parte de los postulados sobre la relación entre cultura, instituciones y acción económica de *la nueva sociología económica norteamericana*, sobre todo a partir del clásico texto de Mark Granovetter “*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*”. Para más detalle véase Smelser y Swedberg (2005).

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

el crecimiento económico “(...) *el Estado siempre fue tratado como una ‘caja negra’ exógena cuyos funcionamiento interno no es un objeto apropiado o digno para el análisis económico*” (North, 1990, en Evans, 1995: 23). En este sentido, la nueva sociología del desarrollo sostiene que las instituciones sociales no sólo minimizan los costos de transacción y posibilitan intercambios entre los actores económicos sino que, con especificidad sobre el rol del Estado, son un factor central en la determinación de la evolución de la economía capitalista, de la configuración de la competencia de mercado y, sobre todo, en la toma de decisiones empresarias.

Así, en los ´70 las corrientes del *mainstraim* económico (neoclásicos y neo-institucionalistas) pensaban que la respuesta a la crisis de los Estados benefactores en las económicas centrales¹⁰ sería resuelta a partir de una fe acrítica en “la libertad de los mercados” (Krueger, 1974). Mientras, la *nueva sociología del desarrollo* propuso recuperar hacia los ´80 el central rol estatal para evaluar la acción de los empresarios en la evolución de distintos mercados (Evans, Rueschemeyer y Skocpol, 1985); propusieron recobrarlo en un doble sentido.

Por un lado, en tanto productor activo de políticas públicas. El centro de atención estuvo puesto entonces en las distintas formas de accionar estatal autónomo, con funcionarios que podrían establecer objetivos propios y llevar a cabo políticas que se desprendieran de estos, aun siendo ajenos a los intereses del gran capital (Skocpol, 1985). Esto supuso dejar de pensar al Estado estrictamente en tanto “espejo de la elite dominante” (como de alguna manera -estilizadamente presentada- fue concebido por algunas interpretaciones neomarxistas de los ´70) y reincorporar la dimensión de análisis de la autonomía estatal para explicar la complejidad de las relaciones de dominación en el seno de economías capitalistas, como las articulaciones públicas-privadas que configuran distintas formas sociales a lo largo de la historia.

Por el otro lado, recuperarlo para abrir esa “caja negra” (como era pensado desde los neoclásicos). Al transformar las capacidades internas estatales en un objeto de

¹⁰ Específicamente con la mirada en la periferia o en las economías menos desarrolladas, para estos autores los límites de la industrialización sustitutiva estuvieron dados por las restricciones de balanza de pagos, por los desequilibrios externos a causa de la falta de exportaciones dinámicas y las protecciones arancelarias y, por los déficit fiscales fruto de un Estado grande. Y estos desequilibrios generales partía del desempeño de un “Estado ineficiente” que no lograba regular la existencia de monopolios ni las formas monopólicas de acción económica. Para un desarrollo más acabado de esta temática consultar el texto de Arnold Harberger (1983), *The state of the corporate income tax: Who pays it? Should it be repealed?*

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

análisis sociológico, esto permitió comprender la evolución y el sentido de las políticas públicas. Esta dimensión, de reminiscencias weberianas, se presenta sumamente relevante para conocer los pormenores de las configuraciones históricas de las diferentes relaciones entre los representantes del elenco estatal y los agentes privados (Evans, 1995; Skocpol, 1985).

En efecto, el punto de partida sobre el cual se presenta el conjunto de investigaciones de la nueva sociología económica podría ser resumido en una idea de Peter Evans, que vale reproducirse en toda su extensión:

Los estériles debates sobre ‘cuánto’ interviene el Estado deben ser sustituidos por argumentos que traten sobre las diferentes clases de participación y sus efectos en la economía. Los contrastes entre ‘dirigista’-‘liberal’ o ‘intervencionista’-‘no-intervencionista’ para definir las políticas públicas, ponen el foco de atención sobre el grado de participación estatal en mercados competitivos típicos-ideales. (Sin embargo) se confunde la cuestión básica. En el mundo contemporáneo, la retirada o la participación estatal no son propuestas alternativas. La participación de Estado es un dato. La pregunta apropiada entonces no es ‘cuánta’, sino ‘qué clase’ (de participación estatal) (1995: 10, Traducción propia).

Es posible pensar entonces que el Estado, a través de su intervención económica, configura relaciones de dominación entre capital/burguesía/empresarios (en tanto poseedores de los medios de producción) y demás sectores de la sociedad civil (en tanto sectores dominados), y entre el capital y el propio Estado.

Empero, a los efectos de recuperar al Estado como configurador de relaciones sociales y, específicamente, en tanto dimensión de análisis para la comprensión de la constitución histórica de ciertas políticas económicas, es que se ha producido una prolifera cantidad de investigaciones y desarrollos teóricos al respecto.

Uno de los pioneros trabajos fue el de Chalmers Johnson (1982) sobre el *Ministry of International Trade and Industry* (MITI) y sus implicancias en el desarrollo económico de Japón durante el siglo XX. Para el autor, al caso japonés se había convertido en uno de los mejores ejemplos de cómo una economía capitalista dirigida estatalmente podía tener éxito en sus estrategias de crecimiento económico. Identificaba como uno de sus rasgos más importantes que en la década del ‘30, la formación de un cuerpo económico de funcionarios colegiados profesionalmente para gestionar las políticas públicas había facilitado la emergencia de una poderosa elite burocrática, altamente calificada y especializada, impulsora de lo que se denomina regularmente

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

como un *Estado desarrollista*, a contraposición del *Estado regulador*, propio de la experiencia liberal norteamericana. Esta elite burocrática tuvo como finalidad responder a los intereses nacionales de modernización tecnológica e industrialización acelerada de la economía. Para tal fin, creó un sistema institucional que habilitó un virtuoso círculo de relaciones públicas-privadas para direccionar los esperados rendimientos industriales. Parte central de sus intervenciones estatales tuvieron que ver con la dinamización de un conjunto estratégico de empresas comerciales, como también con la ejecución de reformas bancarias (ahora proclives a la formación de un fuerte mercado nacional de capitales orientado a la producción del mercado interno) y a la creación de otras industrias pesadas consideradas de gran vitalidad para la competencia en el mercado internacional, como la del acero, los automóviles y la cibernética. El desenvolvimiento del MITI se fue retirando de la dirección de la economía durante los '60 en virtud a las altas tasas de crecimiento experimentadas desde sus inicios, pero el autor refiere que luego de la crisis petrolera del '73, pero impulsado por la recesión internacional de mediados de los '70, fue que recobró estímulo la función de la elite burocrática del organismo para dinamizar la economía como volver a su protagonismo en el comercio internacional.

Posteriormente, y de alguna manera en línea con las preocupaciones político-institucionales de Johnson, están los trabajos de la norteamericana Kathryn Sikkink (1991, 1993) sobre América Latina durante su etapa de gobiernos desarrollistas. La autora plantea la hipótesis que es poco viable explicar el éxito o fracaso de las políticas públicas industriales sin entender cómo las ideas se impregnan en las estructuras estatales. Intentando analizar las diferentes *performance* entre las experiencias desarrollistas de fines de los '50 y principios de los '60 en Argentina y Brasil, presenta que parte de la explicación del mayor éxito relativo del Estado brasileño sobre el argentino radicó fundamentalmente en las capacidades estatales de su estructura burocrática; sobre todo puso énfasis en cómo las ideas desarrollistas fueron absorbidas por las instituciones estatales y puestas en práctica en políticas sectoriales. El énfasis del argumento está puesto en los condicionantes institucionales de cómo se constituyen históricamente las capacidades estatales, definidas como las habilidades administrativas y coactivas del aparato estatal para llevar a cabo los objetivos de las políticas oficiales, apartándose de la noción de autonomía relativa estatal, propia de los enfoques

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

neomarxistas. Deja de lado el concepto de autonomía relativa ya que ésta “no pone el foco sobre aspectos concretos de la estructura estatal e instituciones, fallando en capturar las diferencias importantes de la naturaleza de los Estados en Brasil y Argentina” (Sikkink, 1991: 11). En esta dirección, resulta atractivo cavilar que las diferencias de *performance* de las estructuras estatales en los casos de Argentina y Brasil no están en el tamaño del Estado ni tampoco en el número de empleados estatales. Para la autora, la diferencia de rendimiento entre ambos Estados radica en la naturaleza de las estructuras organizacionales, las normas y procedimientos que gobiernan las burocracias y las capacidades técnicas del *staff* estatal.

En una línea similar a la de Sikkink se podrían ubicar los trabajos de la australiana Linda Weiss. En su libro *State powerlessness*, parte del supuesto que el impacto de las presiones externas sobre las economías y la políticas públicas nacionales depende en gran medida de la fuerza o la debilidad de las capacidades estatales con que cuentan las instituciones domésticas para poder enfrentarlas (1998). La autora no repara necesariamente en las capacidades *per se*, en tanto “habilidad de los Estados para lograr las metas de políticas públicas que se propone” (1998: 7). Su centro de atención está puesto en lo que llama “capacidad transformativa” (*transformative capacity*), que es la capacidad estatal para coordinar políticas industriales y adecuarse a un contexto internacional de mayor competencia. Las relaciones entre Estado y empresarios no deben ser explicadas a partir de las capacidades estatales en tanto una “dimensión abstracta” (1998: 15) sino a partir de una forma de poder infraestructural, que llama “interdependencia gobernada” (*governed interdependence*). Este gobierno interdependiente refiere a una relación negociada entre Estado-capital, en la cual, manteniendo su autonomía, la relación es gobernada en el mercado por el más amplio juego de objetivos privado, estatalmente supervisados (1998: 39). Sin embargo, este concepto presenta, a modo de *a priori* teórico, la cooperación entre sector público y los agentes privados: sólo es posible en un contexto donde el Estado posea suficientes “reductos de eficiencia burocráticas” (*insulated bureaucracy*) para evitar los comportamientos de “apropiación de renta pública” (*rent-seeking*) (1998: 64).

En otra dirección, el análisis de las relaciones entre Estado y capital, entre funcionarios del aparato estatal y empresarios-representantes del empresariado, han inspirado toda una serie de trabajos respecto a las estrategias de crecimiento

experimentada por países del sudeste asiático. Dos de esas pioneras investigaciones fueron las llevadas a cabo por la economista Alice Amsden, en 1989, sobre el caso de Corea del Sur, y por el inglés Robert Wade sobre el caso taiwanés, indio y surcoreano, en 1990.

En cuanto al primer caso, Amsden (1989) propuso estudiar las relaciones entre Estado y capital en el proceso de industrialización coreano, a partir del análisis de los programas de promoción industrial en los '60 y los '70. Según argumenta la autora, estos programas sólo podrían cumplir con sus objetivos de largo plazo si los funcionarios del elenco estatal, que eran los encargados de diseñar las políticas industriales, se aseguraban que los empresarios destinaran correctamente la inversiones recibidas. A partir de la noción de "reciprocidad" (*reciprocity*) analizó este complejo proceso del desarrollo industrial, que comprende cuatro pasos: 1) que las firmas receptoras de los subsidios supieran explícitamente el rendimiento industrial esperado estatalmente; 2) capacidad de supervisión por parte del funcionariado estatal de la evolución del rendimiento industrial de los agentes privados; 3) capacidad de aplicar sanciones desde el Estado ante el incumplimiento por parte de los empresarios; 4) control social sobre el rendimiento estatal frente al comportamiento empresario¹¹. En este sentido "*la reciprocidad es principalmente una relación jerárquica unilateral en la que los protagonistas oficiales procuran obtener de las empresas el comportamiento deseado*" (Schneider, 1999: 52)¹².

¹¹ Amsden destina pocas líneas a trabajar este último punto. Sin embargo considera que habría que tener en cuenta "la meritocracia vigente entre los funcionarios públicos, el militarismo, la escasez de materias primas, y, en no menor medida, la existencia de un movimiento estudiantil hiperdinámico que movilizaba el apoyo popular en defensa de la honestidad del Estado" (Amsden, 1991, en Schneider, 1999: 55).

¹² Al reflexionar sobre las relaciones entre la experiencia desarrollista del sudeste asiático en comparación con las experiencias frustradas de desindustrialización de América Latina, producto de la aplicación de políticas de corte neoliberal durante las últimas dos décadas del siglo pasado, Amsden recuerda la importancia de la relación entre el *core* teórico desarrollista, la intervención estatal y la vitalidad del campo de alta tecnología para suscitar estrategias de desarrollo económico exitosas internacionalmente. En sus propias palabras: "Puede decirse que Prebisch renace en Asia en la medida en que los gobiernos de las principales economías de este continente siguen fomentando activamente la sustitución de importaciones de piezas y componentes para su utilización en la alta tecnología. Pero las medidas de promoción que se aplican con tal fin trascienden la protección arancelaria y, a juzgar por el nivel de desempeño, han resultado muy eficaces. En la actualidad, América Latina está rezagada con respecto a los países asiáticos de industrialización tardía porque perdió la oportunidad de participar directamente en la revolución de la tecnología de la información. Pero la región todavía puede inspirarse en las economías de Asia, en vez de en los principios del Consenso de Washington, para desarrollar un sector maduro de alta tecnología, más allá del campo de la electrónica, integrado por empresas de propiedad nacional" (Amsden, 2004: 75).

Por otro lado, el trabajo de Wade no simplemente es primordial por derribar los argumentos que explicaron que el éxito de los procesos de industrialización tardía en el sudeste asiático estuvieron supeditados por una “virtuosa administración de la lógica de de competencia capitalista de mercado”. Además, resulta notable por haber logrado construir una alternativa visión de aquella experiencia, en la cual la activa participación estatal y la política industrial estratégica jugaron un papel fundamental. De esta manera, propuso un cuerpo teórico-interpretativo diferente para estudiar las relaciones entre Estado y empresarios, al cual llamó “teoría del mercado gobernado” (*governed market theory*) (1999). Esta teoría supone que la articulación pública-privada es eficiente siempre y cuando se cumplan los tres factores centrales de esta teoría: 1) direccionar fuertes inversiones industriales de alto crecimiento e internacionalmente competitivo; 2) como resultado deliberado de un juego de planificación estatal de la política estratégica industrial conseguir niveles excepcionales de inversión en sectores con tecnología de punta; 3) en última instancia, y en un nivel de causalidad más profundo, el autor sostiene que este tipo de política fue más consistente y eficaz en aquellos países donde el juego particular de disposiciones institucionales fue más fuerte, tomando como ejemplo el elevado grado de autonomía estatal frente a los intereses empresarios (1997: 346-360). En efecto, para Wade, el sorprendente éxito del proceso de industrialización de Taiwán se basó en que el “mercado fue gobernado” a través de una serie de activas políticas estatales que guiaron la asignación de recursos y orientaron las inversiones hacia objetivos estatalmente dirigidos, mercados que de otro manera no se hubiesen desarrollado en base a una política de apertura comercial y liberalización (1990: 26-27).

En este mismo sendero, y retomando la tradición weberiana-polanyiana (y también procesada por la *nueva sociología económica norteamericana*) acerca de la centralidad de la acción estatal y sus capacidades burocráticas/administrativas para permitir el desarrollo de mercados capitalistas competitivos, la producción de Peter Evans esboza interesantes herramientas conceptuales en el estudio de la relación entre Estado y empresarios. Evans (1995) resalta como necesario estudiar el enraizamiento¹³ (*embeddedness*) de esas capacidades estatales con los sectores empresarios, ya que permite complementar la comprensión del diseño de las políticas públicas y la orientación de las intervenciones estatales. El Estado resulta así un actor clave para

¹³ Para un análisis pormenorizado del desarrollo conceptual de las teorías del *embeddedness*, consultar Beckert (2007).

implementar transformaciones estructurales en las sociedades modernas a partir de sus capacidades institucionales. Pero en alguna medida también depende de las articulaciones que logre establecer con los principales agentes económicos. Evans (1995) emplea el concepto de “autonomía enraizada” (*embedded autonomy*) para analizar la intervención económica estatal, que resulta de la doble conexión lógica entre una estructura burocrática estatal coherente y la existencia de fluidas conexiones externas con las firmas empresariales locales.

De esta manera, poniendo en perspectiva los conceptos de reciprocidad de Amsden y el de autonomía enraizada de Evans, éste resultaría más complejo e interactivo debido a que las conexiones entre Estado-empresarios, tal cual fue presentado por Amsden, solamente parecen constituir “una relación principalmente unilateral, específica y de corto plazo, en tanto que la autonomía enraizada es más bien una relación bilateral de intercambio permanente y generalizado” (Schneider, 1999: 55), acercándose más a la *teoría del mercado gobernado* de Wade.

Respecto a la discusión sobre el concepto de autonomía enraizada de Evans, Robert Wade (2004) trae a colación los argumentos de un muy interesante libro del politólogo Atul Kohli (2004), titulado *State-directed development: political power and industrialization in the global periphery*. En tal libro, el autor discute que lograr la doble dimensión propuesta por Evans a partir de su concepto de autonomía relativa (competencia burocrática estatal y cooperación pública-privada) no implica necesariamente la clave del éxito de la experiencia del sudeste asiático. Para Kohli, en la experiencia de desarrollo industrial de India, la burocracia estatal de aquel país no fue menos competente que la surcoreana como tampoco fue menos vital el flujo de información-cooperación entre Estado y capital. Para explicar la diferencia de rendimiento entre ambas experiencias, Kohli pone el acento en la configuración de las estructuras de poder propias de cada sociedad. Especialmente, puso el énfasis en la capacidad estatal para:

“(1) definir los objetivos de forma restrictiva (centrándose en la diversificación y mejora industrial, a diferencia de la satisfacción directa de una amplia gama de demandas de los grupos empresarios interesados en los recursos del Estado), (2) movilización de recursos para ser utilizados en la búsqueda de objetivos estratégicos, y (3) apertura de canales hacia la iniciativa privada en áreas de prioridad del Estado (siempre con la salvedad de que las áreas de prioridad tiene que ser determinada en consulta con el sector privado)” (Kohli, 2004, en Wade, 2004: 310).

Hacia el final de su argumentación, Kholi examina que cuando los intereses de los agentes gubernamentales tanto de los empresarios no pueden diferenciar los ingresos estatales de sus propios intereses, se está frente a un tipo de *Estado neo-patrimonialista*, presentando al caso Nigeriano como un prototípico. Ahora bien, cuando existe este tipo de separación de intereses entre los diferentes actores de la sociedad civil con el Estado, y entre los propios funcionarios con la institución estatal, se trata de otras formaciones estatales, que se diferencian entre sí respecto a su base social. Con una base social restringida, se trata de un tipo de *autoridad estatal de cohesión-capitalista*; si la base social es amplia, comúnmente este tipo de Estado es llamado como *Estado desarrollista*. Sin embargo, pone reparos en caracterizar a la experiencia surcoreana del régimen de Park Chung Hee (1962-1980) como una experiencia *desarrollista*, fundado en su nula legitimidad democrática de origen, como por la fuerte represión de los trabajadores y el uso chauvinista de la “amenaza externa” y del nacionalismo político como estrategias para justificar la política económica interna de aumento consistente de la productividad de la mano de obra sin una correspondencia en la mejora de la calidad de vida general.

Sin embargo, retomando el argumento de la autonomía enraizada de Evans, este intenta superar la trampa en la cual cae el argumento institucionalista del concepto de gobierno interdependiente de Weiss (incluso el estudio sobre “la perforación de las ideas en instituciones” de Sikkink). Mientras en los trabajos de Weiss y Sikkink la cooperación entre el aparato estatal y los empresarios asume como condición necesaria (aunque no suficiente) contar con cierto grado de autonomía estatal frente a las presiones corporativas del capital para evitar los compartimentos de “apropiación de renta pública”, la autonomía enraizada de Evans depende de la combinación, en apariencia contradictoria, de un creciente aislamiento de las estructuras burocráticas estatales y de fluidas redes de relaciones con los diferentes intereses empresarios. En última instancia, para Evans “el logro de esta combinación contradictoria depende del carácter históricamente determinado del aparato estatal y de las características de la estructura social en la que se inserta” (1995: 540).

En esta misma dirección, los trabajos recientes del economista indio Vivek Chibber (2002, 2003 y 2005) retoman la discusión sobre la importancia de describir y

analizar las relaciones entre Estado y capital para comprender las dinámicas económicas en los países de industrialización tardía.

Chibber entiende que las *capacidades estatales* no configuran la relación entre Estado y empresarios, sino que son su producto. Por lo tanto, el conflictivo proceso de configuración de las capacidades a partir de las cuales el Estado interviene económicamente en distintos mercados, no sólo debe observarse en su construcción hacia *adentro* del Estado, sino y sobre todas las cosas, “*between the state and societal actors, particularly the capitalist class*” (Chibber, 2003: 9). La “instalación estatal” (*installation of the state*) es el resultado de una relación de poder entre los propios funcionarios públicos y los agentes privados. Una vez que las instituciones estatales “*are in place*” los agentes empresariales se adecuan alrededor de éstas para permitir su funcionamiento en el tiempo (Chibber, 2005). A la vez, sostiene que el proceso de *instalación* del aparato estatal es intensamente afectado por la orientación de la clase capitalista, y que esta orientación, simultáneamente es condicionada por la estrategia de acumulación que cada país va adoptando. De esta manera, el análisis de las capacidades estatales no debe involucrar simplemente el nivel institucional, sino también el de las relaciones entre Estado y las diferentes fracciones del capital para dar cuenta de la génesis del proceso de formación de esas capacidades. En palabras de Chibber,

Adecuadas capacidades estatales son seguramente condición necesaria si la política industrial ha de ser acertada; pero construir estas capacidades requiere de una “alianza” precedente entre los objetivos estatales de política industrial y la clase dominante o su fracción dominante. En otras palabras, los críticos conflictos para construir la capacidad estatal no ocurren solamente dentro del Estado sino entre los actores estatales y sociales (Chibber, 2003: 84. Traducción propia).

El riesgo mayor que surge de la relación entre Estado y clase dominante para la política industrial es que los subsidios estatales se conviertan en una constante transferencia de ingresos públicos para el capital monopolista. Por ello, resulta indispensable afianzar el proceso de control de la aplicación y seguimiento de la política de subsidios, lo que Alice Amsden llamó “disciplinamiento del capital”. En este aspecto, para analizar una política industrial, subsidios y disciplina son *two sides of the same coin*.

Para “disciplinar al capital” (controlando las inversiones de los subsidios recibidos y la *performance* de los agentes privados) el Estado debe estar dotado de un aparato

internamente coordinado y coherente. Si bien retoma y coincide con Evans, Sikkink y Weiss al sostener que las agencias estatales de política pública deben guiarse por una racionalidad burocrática “de estilo weberiano”, éstas no resultan suficiente:

Una burocracia que funcione bien y la coordinación inter-agencial son dos rasgos que aseguran la coherencia del Estado desarrollista. Pero aparte de su cohesión interna, el Estado también tiene que dotarse de instrumentos para que los hacedores de política y los administradores puedan comunicarse con las empresas alrededor de una estrategia de industrialización. Los gerentes estatales no pueden disciplinar a las firmas si ellos carecen de información sobre el funcionamiento y la productividad (del sector que quieren disciplinar) (Chibber, 2003: 21. Traducción propia).

En síntesis, para que una política industrial sea “exitosa”, en términos de cumplimentar los objetivos planteados a partir de los subsidios otorgados, es necesario la combinación de tres aspectos: un aparato burocrático apropiado, agencias hacedoras de políticas coordinadas y densos lazos con el sector industrial (Chibber, 2002).

Resulta sugestivo entonces re-pensar los aportes realizados por la *nueva sociología del desarrollo* a la luz de que la autonomía estatal, lo *insulated* de las estructuras estatales y las capacidades para disciplinar al capital, son la resultante de vínculos y relaciones de poder que se establecen entre el propio aparato estatal y los agentes económicos privados.

En definitiva, desde una visión retrospectiva a partir de los estudios realizados por la nueva sociología del desarrollo, al analizar algunos virtuosos aspectos del proceso de desarrollo industrial de las experiencias del sudeste asiático en contraste con la experiencia latinoamericana, es posible suponer que el “verdadero milagro asiático” haya sido político más que económico (Stiglitz, 1997)¹⁴.

¹⁴ En el marco de las nuevas tendencias para los países de industrialización tardía de América Latina durante los '80, el Banco Mundial y su *staff* de economistas diseñaron nuevas estrategias a fin de lograr el crecimiento económico esperado para la región. Fundaron su diagnóstico en el análisis de que el éxito de la industrialización de los “tigres asiáticos” entre los '60 y los '80 se había basado en su estrategia exportadora. Así, recomendaron a las economías de América Latina simular estas políticas, dejando de lado las estrategias de sustitución de importaciones en pos de “abrir” sus economías al comercio exterior y la entrada de los capitales privados, con la finalidad de “dinamizar las economías atrofiadas por la ineficaz y disruptiva intervención estatal” (World Bank, 1988). Sin embargo, el trabajo de Wade (1997) pone de manifiesto la tensa relación existente durante los '80 y parte de los '90 entre las estrategias de industrialización-comercialización desplegadas por Japón y la visión del crecimiento económico impulsado por el Banco Mundial. Mientras el país asiático desplegaba asistencia económica y fuertes inversiones en el este y sudeste de Asia a fin de fortalecer el mercado regional donde colocar sus productos, para el Banco Mundial, las recetas japonesas eran incongruentes con sus propias doctrinas

4. Estado, empresarios y desarrollo. Síntesis y perspectivas.

Desde los orígenes mismos de los estudios sobre el desarrollo económico, la posibilidad concreta de la llegada a ese punto de destino fue analizada desde múltiples dimensiones y disciplinas. Sea desde la teoría de las ventajas comparativas y de la convergencia económica en el largo, como desde los análisis respecto a que las desigualdades económicas en el comercio internacional, lejos de achicar la brecha o de converger cada vez las ampliaba mas, el rol estatal se instituía como factor explicativo central para generar “círculos virtuosos de desarrollo”.

Incluso en los supuestos del *estructuralismo latinoamericano*, la intervención estatal se volvía elemental para desarticular la determinación estructural que se organiza alrededor de la forma en que una economía se inserta en la división internacional del trabajo. América Latina, al incorporarse al mercado internacional exportando productos primarios, la llevaba a reproducir una desigual distribución de los frutos del progreso técnico, ya que los productores de manufacturas del centro tendían a perder el valor de sus productos vía ingresos en menor escala frente a la caída del precio de las materias primas producidos en la periferia. La dirección estatal de la producción e inversión estratégica en el desarrollo de la industrialización de las fuerzas productivas era el medio para revertir esta determinación estructural originada por las lógicas de vinculación en el comercio internacional.

La nueva sociología del desarrollo, intentando estudiar la naturaleza de la condición de desarrollo-subdesarrollo, puso especial atención en las particulares formas que adquiere la acción económica como resultado de las relaciones entre Estado-capital, entre lograr autonomía estatal *versus* sucumbir a la penetración de los intereses empresarios en el funcionamiento de la burocracia estatal. En este sentido, para entender la acción económica de los empresarios y sus decisiones empresariales, no alcanzar con analizarla en términos de individuos dotados de una racionalidad ligada a la maximización de utilidades. La acción económica debe ser entendida en el marco más amplio de relaciones sociales que la orienta no sólo por las señales del ámbito económico, sino por el conjunto de vinculaciones con las distintas esferas de la vida social.

respecto al rol estatal en la economía: desde su óptica, se debía avanzar en la liberalización comercial y privatización de las empresas estatales

En efecto, la *nueva sociología económica* reposicionaa nuevamente en el centro de la escena al Estado, como el actor capaz de llevar adelante procesos de cambio estructural, sean tanto de desarrollo (como en los ´60 y ´70) como de ajuste estructural (´80 y ´90). Estos vínculos que se establecen para explicar los procesos de disciplinamiento del capital llaman a complejizar la *instalación* de las capacidades estatales, en palabras de Chibber. Sin embargo, los vínculos de cooperación entre Estado y capital, si bien son necesarios para estudiar estos procesos de desarrollo industrial, no son suficientes para explicar su “éxito o fracaso”, la consagración de “círculos virtuosos” o “círculos viciosos” para la acumulación capitalista.

La reciente historia de América Latina, específicamente en el caso argentino, muestra lo problemático de estudiar los vínculos entre Estado y empresarios en términos de “relaciones de cooperación” como lo presentan Evans y otros, ya que éstas se dan en un marco de recurrentes crisis de acumulación, del sistema político y del aparato estatal. En este sentido, para explicar la eficacia con que se desarrollaron las políticas económicas en las últimas décadas, no es suficiente dar cuenta de los niveles de cohesión burocrática estatal: es la erosión de las capacidades estatales, la pérdida de autonomía estatal frente a los intereses de las firmas locales (y los propios intereses de los capitalistas en lograr esos bajos niveles de autonomía estatal) y muchas veces la connivencia entre Estado y empresarios las que permitirían explicar la trayectoria de las políticas económicas.

Y este nivel de análisis revalida el desafío tomado desde hace tiempo por las Ciencias Sociales para estudiar las causas, las lógicas y la naturales de las relaciones sociales que explican procesos virtuosos de desarrollo económico en las experiencias de industrialización tardía de la periferia.

Bibliografía

- AMSDEN, Alice (2004): “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología. Prebisch renace en Asia”. En *Revista de la CEPAL*, N°82, Abril de 2004, pp. 75-99.
- (1989): *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Londres, Oxford University Press.
- BECKERT, Jens (2007): “The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the new economic sociology”, MPIfG Discussion Paper N° 07/1, Instituto Max-Planck für Gesellschaftsforschung Köln, Alemania.

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios.
Un constante desafío para las Ciencias Sociales.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

- BUSTELO, Pedro (1999): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Madrid, Editorial Síntesis.
- CARDOSO, Fernando Enrique y Enzo FALETTO (1967): *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- CHANG, Ha-Joon (2002): *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. Londres, Anthem Press.
- CHIBBER, Vivek (2005): “¿Reviviendo el Estado desarrollista?: el mito de la burguesía nacional”, en Leo Panitch y Colin Leys (eds). *El imperio recargado*, Socialist Register-CLACSO. 2005.
- (2003): *Locked in Place. State-Building and Late Industrialization in India*. Princeton, Princeton University Press.
- (2002): “Bureaucratic Rationality and the Developmental State”. *The American Journal of Sociology*, Vol. 107, No. 4 (Jan., 2002). The University of Chicago Press, pp. 951-989
- CRAFTS, Nicholas (2001): “Historical perspectives on Development”. En Gerald Meier y Joseph Stiglitz (editores), *Frontiers of development economics. The future in perspective*. New York, Oxford University Press, pp. 301-335.
- EVANS, Peter (1995): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, Princeton University Press.
- EVANS, Peter, Dietrich RUESCHMEYER and Theda SKOCPOL (1985): *Bringing the State back in*. New York, Cambridge University Press.
- GEREFFI, Gary (1989): "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America". *Sociological Forum* 4, kN, diciembre, pp. 505-33.
- HARBERGER, Arnold (1983): “The state of the corporate income tax: Who pays it? Should it be repealed?”, in Charls E. Walker and Mark A. Bloomfield (editors), *New directions in federal tax policy in the 1980s*, Cambridge, MA: Ballinger,
- HIKITO, Takashi y Alice AMSDEN (1995): “La industrialización tardía en perspectiva histórica”. *Desarrollo Económico*, Vol. 35, N° 137 (Abr. – Jun., 1995), pp. 3-34.
- HIRSCHMAN, Albert (1992): “Industrialization and its manifold discontents: West, East and South”, en *World Development*, Vol 20, N° 9 (september), 1225-32. Oxford: Pergamon Press
- (1985): “Auge y decadencia de la economía del desarrollo”, en M. Gersouitz [y otros], (comps.), *Teoría y experiencia del desarrollo económico: ensayo en honor de Sir W. Arthur Lewis*. México, Fondo de Cultura Económica, pp. 448-469.
- JOHNSON, Chalmers (1982): *MITI and the Japanese miracle: The Growth of Industrial Policy*. Stanford, California Stanford University
- KAY, Cristóbal (1993): “Estudios del desarrollo, neoliberalismo y teorías latinoamericanas”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 55, No. 3 (Jul. - Sep., 1993), Mexico, D.F, pp. 31-48.
- KOHLI, Atul (2004) *State-directed development : political power and industrialization in the global periphery*. Cambridge, U.K. New York, N.Y. Cambridge University.
- KRUEGER, Anne (1974): “The Political Economy of the Rent-Seeking Society”, en *American Economic Review*, N° 64 (3), pp. 291-303.
- LEWIS, Arthur (1958): *Teoría del desarrollo económico* México, Fondo de Cultura Económica.

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios.
Un constante desafío para las Ciencias Sociales.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

- MAÑAN, Oscar (2010): “Revisitando el desarrollo: los nuevos imaginarios son desafíos civilizatorios”. En *Revista Problemas del Desarrollo*, 162 (41), julio-septiembre 2010, pp.5-30.
- MAXFIELD, Sylvia y Ben Ross SCHNEIDER (1997): *Business and the state in developing countries*. Cornell University Press.
- MYRDAL, Gunnar (1960): *Beyond the welfare state: economic planning and its international implications*. New Haven, Conn. Yale University
- NAHON Cecilia, Corina RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ y Martin SCHORR (2006): “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades”, en *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires, CLACSO.
- NURKSE, Ragnar (1955): *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. México, Fondo de Cultura Económica.
- OCAMPO, José Antonio y María Ángela PARRA (2001) Los términos de intercambio de los productos básicos en el Siglo XX, en *Revista de la CEPAL*, No. 75. Diciembre, pp. 7-36
- PREBISCH, Raúl (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- (1949): El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, E/CN. 12/89, Santiago de Chile, CEPAL. Reproducido en A. Gurrieri. *La obra de Prebisch en la CEPAL*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1982.
- ROSTOW, Walt (s/f): *El desarrollo según Rostow: un manifiesto comunista* / Traducción del inglés por M.G.M.. México, Ediciones Occidentales.
- SCHNEIDER, Ben Ross (1999): “Las relaciones entre el estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente”. *Desarrollo Económico*, Vol. 39, No. 153 (Apr. - Jun., 1999), pp. 45-75
- SIKKINK, Kathryn (1993): “Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista”, en *Desarrollo Económico* (128), Buenos Aires.
- (1991): *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina*. Ithaca, Cornell Studies in Political Economy.
- SKOCPOL, Theda (1985): “Bringing the State back in: Strategies in Analysis Current Research”, en Evans, Peter, Dietrich Rueschmeyer and Theda Skocpol (eds.). 1985. *Bringing the State back in*. New York: Cambridge University Press.
- SMELSER, Neil y Richard SWEDBERG (1995): *The Handbook of Economic Sociology*. Second Edition. Princeton University Press.
- STIGLITZ, Joseph (1997): “Algunas enseñanzas del milagro del Este asiático” en *Desarrollo Económico*, Vol. 37, No. 147 (Oct. - Dec., 1997), pp. 323-349.
- SUNKEL, Osvaldo (1991): “Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 53, N° 1 (enero-marzo, 1991), pp. 3-42. México, D.F.
- UGARTECHE, Oscar (2000): *The false dilemma. Globalization: opportunity or threat?* New York, Zed Books.
- URQUIDI, Víctor L. (1962): *Viabilidad económica de América Latina*. Fondo de Cultura Económico. Mexico, D.F.
- WADE, Robert (2004): “Review: States and Development: The Long View in Time and Space”. En *Contemporary Sociology*, Vol. 36, No. 4 (Jul., 2007), pp. 309-313.

Esteban Serrani. El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios.
Un constante desafío para las Ciencias Sociales.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 127-154.

——— (1999): *El mercado dirigido: la teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*. México. Fondo de Cultura Económica.

——— (1997): “Japón, el Banco Mundial y el arte del mantenimiento del paradigma: El milagro del Este asiático en perspectiva política” en *Desarrollo Económico*, Vol. 37, No. 147 (Oct. - Dec., 1997), pp. 351-387.

WEISS, Linda (1998): *The Myth of the Powerless State*. Ithaca, Cornell University Press.

WORLD BANK (1988): *World Development Report 1987*. New York and Oxford: Oxford University Press.

Debates en torno a la calidad de la intervención estatal

Ana Castellani*

Flavia Llanpart**

Resumen

El objetivo del artículo es presentar aportes teóricos diversos para analizar la calidad de la intervención estatal. Asumiendo que la intervención estatal es crucial para alcanzar un proceso de desarrollo sostenido y que la experiencia histórica del siglo XX demuestra que no basta sólo con realizar las intervenciones sino que es necesario que estas sean autónomas y eficientes, se realiza una sucinta presentación y problematización de las principales categorías que se han elaborado para abordar la cuestión de la intervención estatal en la literatura académica tributaria de la sociología del desarrollo y el neoinstitucionalismo. Asimismo, se avanza en la identificación de las diferentes dimensiones e indicadores que permiten encarar abordajes empíricos sobre este tema poniendo el foco tanto en la dimensión interna (capacidades, recursos, racionalidad) como en la dimensión externa (autonomía, enraizamiento, disciplinamiento y reciprocidad) de la calidad estatal. Finalmente, se incorporan los aportes sociológicos sobre la relación Estado/empresarios y su incidencia en la construcción de la acción del Estado.

Palabras clave: Calidad de la intervención estatal – Autonomía - Capacidades estatales – Relación Estado/empresarios.

Keywords: Quality of state intervention – Autonomy – State capacities – State/Businessman relations.

Introducción

Es abundante la literatura académica que reivindica el papel de la intervención

* IDAES-UNSAM/CONICET.

** FLACSO.

estatal en la construcción de un proceso de desarrollo sostenido¹. En términos estilizados se pueden identificar cuatro grandes respuestas a la pregunta sobre el papel de la intervención estatal en el desarrollo: aquellas que reconocen que el subdesarrollo es un fenómeno estructural condicionado por la propia dinámica histórica del sistema capitalista, y que por ende, el Estado el principal agente que puede impulsar el proceso de “despegue” económico²; aquellas que suponen que el exceso de intervención estatal es el que genera distorsiones severas en el funcionamiento económico que impiden alcanzar el desarrollo (para ser estrictos con este paradigma, el crecimiento), ya que obtura los mecanismos mercantiles básicos³; las que consideran que la calidad de la intervención estatal y los marcos institucionales existentes, son cruciales para explicar el éxito o fracaso de los procesos de desarrollo⁴; y finalmente, los que advierten sobre la importancia de analizar la relación entre el Estado y los empresarios para entender la persistencia del subdesarrollo⁵

Más allá de las diferencias sobre la relación Estado/desarrollo presentes en el debate académico del siglo XX, es indudable la importancia del sector público en el proceso de acumulación de capital. Por un lado, porque se encarga de establecer las “reglas del juego” fijando marcos normativos que regulan el funcionamiento de los diversos mercados en los que operan las firmas. De esta forma, por ejemplo, puede avalar el establecimiento de posiciones monopólicas, proteger ciertos mercados de la competencia externa, flexibilizar las condiciones de contratación de la mano de obra, etc. Por otro, el Estado interviene en la orientación general del modelo de acumulación (tanto por acción como por omisión) diseñando y aplicando diversas políticas económicas que promueven la realización de ciertos objetivos/intereses sectoriales por sobre otros. Muchas veces estas políticas implican transferencias prácticamente directas hacia determinados sectores (subsidios a la exportación, promoción a ramas industriales, estatización de pasivos externos, programas de capitalización de deudas, etc.) y otras

¹ Para una revisión detallada de las principales líneas de investigación sobre Estado y desarrollo, consultar el trabajo de Esteban Serrani publicado en este *dossier*.

² En este grupo de trabajos se destacan las obras de Hirschman (1958), Myrdal (1957), Gerschenkron, (1962), Cardoso, y Faletto (1969), entre otras.

³ Tributarios de esta mirada son los trabajos de Dornbusch y Edwards (1990), Friedman (1962), Grindle (1991) y Williamson (1990 y 1996).

⁴ Las obras de Evans (1985, 1995 y 1996), Sikkink (1993) y Shapiro y Taylor (1991) se encuentran entre las más representativas de esta corriente.

⁵ Los trabajos de Amdsen (1991 y 1992), Castellani (2009), Chibber (2002 y 2003), Nochteff (1994) y Schneider (1999) van en esa dirección.

veces, generan condiciones propicias para la acumulación de algunas empresas (por ejemplo, mediante la fijación del tipo de cambio, las tasas de interés, la masa monetaria, la política impositiva, tarifaria, comercial y financiera, etc.). Finalmente, las propias actividades económicas que realiza el Estado a través de sus múltiples reparticiones y empresas productoras de bienes y/o servicios generan transferencias de recursos públicos hacia el sector privado, ya que las firmas estatales suelen operar con precios y tarifas diferenciales que benefician a sus proveedores y/o consumidores.

Evidentemente, los niveles de intervención estatal son diversos en cada experiencia histórica concreta: desde el mínimo establecimiento de las reglas del juego, hasta el máximo de la intervención en la producción de bienes y servicios varios; pero en cualquier caso es posible (y necesario) reconstruir empíricamente la *orientación* de esa intervención ya que la misma permite establecer el *modelo de desarrollo* en el que se inscribe la acción estatal y la distribución de cargas y beneficios entre los principales actores sociales involucrados con el desarrollo (capitalistas y trabajadores).

Sin embargo, como bien advierten varios autores que se retoman en esta oportunidad, con reconstruir la orientación de la intervención estatal no alcanza. Es necesario adentrarse en una dimensión cualitativa de esta variable para establecer las posibilidades y limitaciones del accionar del Estado. Pero ¿qué se entiende por calidad de la intervención estatal? La noción de calidad alude a dos dimensiones fuertemente imbricadas: una *dimensión interna*, vinculada a diversas capacidades y recursos; y una *dimensión externa*, o relacional, que remite al grado de autonomía que tiene el Estado a la hora de formular, implementar y monitorear las políticas públicas y al tipo de vinculación que establece con los actores sociales, en particular, con los capitalistas. ¿Por qué están íntimamente relacionadas? Porque, por ejemplo, es difícil que un Estado sin capacidades administrativas y financieras logre altos niveles de autonomía en su intervención. O sea, no alcanza con que haya voluntad política gubernamental de construir autonomía; es preciso que paralelamente se trabaje en la construcción de capacidades estatales que la sostengan.

Precisamente, el objetivo del artículo es presentar aportes teóricos diversos que permitan analizar de la calidad de la intervención estatal. Partiendo del supuesto de que la intervención estatal es crucial para alcanzar un proceso de desarrollo sostenido y que la experiencia histórica del siglo XX demuestra que no es suficiente realizar las

intervenciones, sino que es necesario que estas sean autónomas y eficientes, se realiza una sucinta presentación y problematización de las principales categorías que se han elaborado para abordar la cuestión de la intervención estatal en la literatura académica tributaria de la sociología del desarrollo y el neoinstitucionalismo. Paralelamente, se avanza en la identificación de las diferentes dimensiones e indicadores que permiten encarar abordajes empíricos sobre este tema poniendo el foco tanto en la dimensión interna (capacidades, recursos, racionalidad) como en la dimensión externa (autonomía, enraizamiento, disciplinamiento y reciprocidad).

La dimensión externa de la calidad estatal: autonomía, enraizamiento y disciplinamiento

La decisión teórica de considerar al Estado como un actor clave en el desarrollo económico y social, lleva a que el concepto de *autonomía estatal* se erija como una categoría analítica central. Esta cuestión, resaltada en algunos abordajes de cuño marxista, ha sido recuperada y trabajada con detalle por el neoinstitucionalismo.⁶ En esta mirada, el Estado se concibe como un complejo de instituciones diferenciadas, con finalidades y atributos disímiles. Si bien los aparatos estatales cuentan -como núcleo central- con organizaciones administrativas, jurídicas, recaudatorias y coercitivas, las mismas presentan estructuras variables en los distintos países y momentos históricos (Skocpol, 1989). Por eso, el gran aporte de esta corriente teórica es el de concebir al Estado sin un carácter monolítico y realizar una propuesta analítica centrada en diversos estudios de casos que permitan “abrir la caja negra” del accionar estatal.

Ahora bien, para establecer el grado de autonomía a través de un estudio empírico es necesario identificar los modos de vinculación entre el Estado y los empresarios; con ese objetivo el neoinstitucionalismo ha construido tres categorías analíticas relevantes: *autonomía, enraizamiento y disciplinamiento*.

Las primeras aproximaciones a esta problemática parten de una equiparación entre autonomía y aislamiento de los funcionarios públicos frente a los intereses de otros sectores sociales, equiparación derivada de la impronta weberiana sobre el carácter

⁶ Si bien los neoinstitucionalistas reconocen el aporte del marxismo a esta cuestión -principalmente a partir del concepto de *autonomía relativa* ampliamente desarrollado en Poulantzas (1998)- sostienen que desde esta mirada la autonomía se concibe “(...) con independencia de los vínculos empíricos y variables que se dan entre las organizaciones del Estado y la clase capitalista” (Skocpol, 2011: 13).

de las burocracias. De esta forma, el grado de autonomía estatal está dado por la capacidad del cuerpo de funcionarios estatales para definir con autonomía los objetivos oficiales, sobre todo cuando estos objetivos se oponen a los intereses de los sectores económicamente dominantes. En esta línea de razonamiento, la autonomía es entendida como una situación contrapuesta a la cooptación de cuadros burocráticos y de reductos de funcionarios. Por lo tanto, las características de dicho cuerpo -en términos de cohesión interna, profesionalización, falta de búsqueda de intereses personales- definen las situaciones en las que la autonomía es posible. Los indicadores que dan cuenta de dicha vinculación con los sectores económicos dominantes son básicamente tres: el origen de clase de los funcionarios, el perfil ideológico, y el grado y tipo de vinculación personal que mantienen con los empresarios.⁷

Sin embargo, Evans cuestiona esta equiparación partiendo de una exhaustiva revisión de las diversas interpretaciones sobre la autonomía, ya que “una burocracia al estilo prusiano puede ser muy eficaz para la prevención de la violencia y del fraude” pero las políticas desarrollistas de iniciativa privada

exigen algo más que un aparato administrativo aislado y dotado de coherencia corporativa: exige de mucha inteligencia, dinamismo, y bien elaboradas respuestas frente a una realidad económica cambiante. Estos argumentos demandan un Estado más bien enraizado (o encastrado) en la sociedad que aislado (Evans, 1996: 536).

Es más, en función de los resultados obtenidos en el estudio comparado de la experiencia desarrollista de los países asiáticos, postula que la autonomía enraizada, definida como “coherencia interna y conectividad externa” ha sido el rasgo distintivo en los procesos de crecimiento acelerado que experimentaron esos países a partir de los años sesenta (Evans *et al.* 1985; Evans 1996). En este sentido, el enraizamiento remite a la existencia de canales institucionales que ligan al Estado con la sociedad civil, en los que circula información y se negocian los objetivos y las políticas públicas. El enraizamiento permite conocer las inquietudes y requerimientos del sector privado, y al mismo tiempo permite evaluar, controlar y moldear antes y después de su implementación, las reacciones privadas a las iniciativas públicas.

⁷ Sikkink y Skocpol son las autoras que sostienen esta equiparación entre autonomía y aislamiento. Viguera (1997) señala con acierto, que estas lecturas parten de una posición beligerante de cómo entender las posiciones que centralizan al Estado como actor de relevancia (posturas Estado céntricas). Ellas confunden la posibilidad del actuar autónomo, con la materialización real de dicha situación.

Ahora bien, este atributo no es concebido como un rasgo estructural fijo ni extendido necesariamente en todo el entramado estatal. Retomando el carácter no monolítico de los aparatos estatales, se advierte como posibilidad que en un mismo momento histórico existan áreas del Estado que posean autonomía y otras que carezcan totalmente de la misma; o que en un período histórico esté presente y en otro no.

Podría pensarse que esta nueva operativización del concepto de autonomía en términos de enraizamiento surge de incorporar al análisis de la acción estatal el proceso de implementación de las políticas públicas. La conceptualización en términos de aislamiento se encontraba acotada a pensar la autonomía sólo como la capacidad de elaborar objetivos propios. La forma en la que se implementaban dichas decisiones político-estratégicas quedaba fuera de consideración. Para Evans, la implementación de políticas -principalmente económicas- requiere la aceptación y movilización de los actores empresarios. Si éstos últimos no acompañan, y no actúan en términos de inversión y producción tal como se espera, las intervenciones estatales se verán debilitadas, por eso el nivel de enraizamiento resulta decisivo para entender los resultados del proceso de implementación (Evans *et al.* 1985; Evans, 1996). En definitiva, el enraizamiento, entendido como fluidos canales de diálogo e información entre funcionarios y actores económicos a través de canales formales o informales, permite la construcción de una relación de reciprocidad y búsqueda de consenso entre las partes, aumentando el grado de eficacia de las intervenciones públicas. Empíricamente, los indicadores que permitirían entrever una situación tal son: el tiempo compartido entre burócratas y empresarios, la intensidad de las redes formales que los vinculan, y la densidad de las redes informales existentes.

Esta perspectiva nos permite abordar la autonomía como la resultante de una forma de articulación entre los funcionarios estatales y los sectores económicos. Sin embargo, si bien supera las visiones que exaltan como principal atributo el aislamiento burocrático al estilo weberiano, presenta ciertas limitaciones al significar dicha articulación sólo en términos de consenso y elaboración de proyectos conjuntos. Dicho análisis puede ser enriquecido si conjugamos la autonomía enraizada con el concepto de *disciplinamiento* formulado por Amdsen (1992), entendido como un componente central de la *reciprocidad* en la relación Estado/empresarios.

Esta autora parte de considerar que la promoción estatal sólo es efectiva para

procurar desarrollo si los funcionarios se aseguran que los empresarios hagan un uso productivo de los subsidios que reciben. En tal sentido, la noción de reciprocidad busca dar cuenta de una relación asimétrica en donde las instituciones estatales procuran obtener determinados desempeños a cambio de recursos públicos transferidos directa o indirectamente al capital. Para que exista una situación de reciprocidad es necesario que se cumplan varios pasos: que los funcionarios establezcan normas claras de desempeño para las empresas, que haya acceso confiable y preciso a la información que les permita evaluar si los acuerdos establecidos se cumplen o no, que tengan la capacidad de imponer sanciones o castigos a aquellos que se apartan de lo acordado, y que existan mecanismos de control social que permitan evaluar la conducta de los funcionarios para evitar situaciones de connivencia y/o hechos de corrupción.⁸ Esta nueva aproximación pone en consideración un componente nodal de la autonomía del Estado: la capacidad de disciplinamiento que puede ejercer sobre el empresariado.

Sin embargo, tanto la autonomía enraizada como el disciplinamiento están orientados a pensar la articulación entre instituciones estatales y empresarios desde una visión centrada en el Estado. La respuesta a cómo se vinculan empresarios y agentes estatales se responde teniendo en cuenta exclusivamente las características, procesos y redes elaboradas al interior del aparato estatal. Como se verá más adelante, este tipo de interpretación debe ser conjugada con elementos que permitan abordar el otro extremo de la relación: los actores empresarios y sus formas de organización y acción.

Por otro lado, la utilidad de estos conceptos en aparatos institucionales que no cuentan con una burocracia weberiana es cuestionable. En ellas las relaciones que se establecen entre funcionarios y actores económicos socavan la posibilidad de autonomía (Castellani, 2009, cap. I). Por lo tanto, el concepto de enraizamiento muestra dificultades de especificación empírica cuando se busca dar cuenta de graduaciones o distintas modalidades. Es útil para catalogar casos extremos en los cuales no se vislumbra ningún tipo de relación entre Estado y empresarios (falta de enraizamiento) o

⁸ Para Schneider la reciprocidad debe ser entendida como uno de los componentes de la autonomía enraizada. La diferencia se encuentra en que la reciprocidad es una relación unilateral, específica (reciprocidad dada por una política puntual sobre un actor puntual) y a corto plazo; mientras el concepto de autonomía busca dar cuenta de una relación bilateral de intercambio permanente (realimentación entre actores) en el largo plazo. Esta diferencia se debe a que en el caso de Evans es más importante analizar los canales institucionales formales e informales que dan marco a la relación entre empresas y Estado, y no el análisis específico del Estado con cierta empresa, grupo o fracción empresaria (Schneider, 1999: 52-56).

donde esta relación existe y es fluida (Schneider 1999: 56). En tal sentido, es necesario desarrollar más indicadores que permitan captar mejor las distintas modalidades a partir de las cuales el Estado se articula con los actores empresarios.⁹

La dimensión interna de la calidad estatal: capacidades, recursos y racionalidad estratégica

Las interpretaciones esbozadas hasta el momento brindan un marco para pensar cómo las distintas relaciones establecidas entre instituciones estatales y sectores dominantes pueden condicionar las capacidades de intervención estatal. Sin embargo, no permiten ahondar sobre otros aspectos que condicionan este accionar: la calidad de los recursos con los que cuenta el Estado a la hora de diseñar e implementar sus diferentes acciones.

La corriente neoinstitucionalista se ha preocupado principalmente de elaborar conceptos que den cuenta de la calidad administrativa. Desde esta perspectiva, el poder y la fortaleza de las instituciones estatales se encuentran relacionados, sobre todo, con las características internas de las mismas (Skocpol, 1989; Sikkin, 1993; Evans, 1996). Estas capacidades son entendidas como las aptitudes administrativas que le permiten al Estado proseguir sus objetivos. Para evaluar las capacidades estatales, Sikkink (1993) propone considerar tres dimensiones: las tendencias organizativas, los procedimientos operativos y el talento intelectual de los burócratas.

La coherencia y cohesión interna

Dentro de los mecanismos y recursos, se destacan como fundamentales aquellos que brindan eficiencia y racionalidad al aparato administrativo. Según Sikkink,

Que un estado tenga mayor capacidad que otro no significa que tenga mayor magnitud: el tamaño del sector público es mucho menos importante que la calidad y la continuidad de de las instituciones y del personal existente. La diferencia más notoria entre el Estado brasileño y el argentino, radica en la índole de las estructuras organizativas de ambos países, las normas y los procedimientos que rigen la burocracia, y la capacidad técnica de los funcionarios (Sikkink 1993: 573)

⁹ Sobre este punto es interesante retomar las conclusiones de Alonso (2007) sobre el instrumental analítico noinstitucionalista. Teniendo en cuenta los problemas de operativización, los mismos deben ser abordados antes que nada por su valor heurístico, como conceptos sensibilizadores, cuya utilidad analítica está dada porque orientan hacia dónde mirar, aunque no especifiquen necesariamente lo que vamos a ver.

Esta recuperación de la burocracia tiene claras resonancias weberianas. La capacidad institucional de un Estado depende principalmente de la actuación del cuerpo de funcionarios. En tal sentido, un aparato administrativo dotado de funcionarios de carrera, que se orientan a partir de normas profesionales y procedimientos universales, brinda a la institución estatal mayores capacidades para lograr sus objetivos. El establecimiento de normas profesionales, de métodos de selección meritocráticos, las expectativas de carrera y la estima social, son factores que intensifican la calidad burocrática. En tal sentido, la existencia de procedimientos estandarizados, el nivel de los salarios, el nivel de especialización de los funcionarios, la continuidad de los mismos en sus funciones, los métodos de selección y de despido de personal, así como el nivel de capacitación, son indicadores que dan cuenta de la capacidad burocrática de un Estado en determinado tiempo y lugar.¹⁰ La presencia o ausencia de esta serie de atributos da cuenta de dos características fundamentales de los aparatos administrativos fuertemente relacionadas: su grado de *coherencia administrativa* y su nivel de *cohesión interna*¹¹.

La coherencia administrativa, como ya ponía en evidencia la teoría weberiana, hace referencia a la racionalidad administrativa y la existencia de un cuerpo de funcionarios de carrera que posibilitan una intervención estatal coherente y predecible. En sus antípodas podemos encontrar lo que Evans refiere como Estados predatorios - haciendo referencia a los casos de Zaire y Filipinas-, los cuales se caracterizan por la existencia de prácticas patrimonialistas y un alto grado de corrupción (tradicionalismo y arbitrariedad). En estos casos límites, la “mercadización” del aparato torna casi imposible la previsibilidad y racionalidad de cualquier acción estatal. Un Estado de estas características es incapaz de establecer e instrumentar políticas coherentes (Evans 1996: 536–537)

¹⁰ En su análisis comparativo entre las estructuras organizativas del Estado argentino y brasilero, Sikkink (1993) utiliza gran parte de los indicadores aquí presentados. Evans (1996) también utiliza estos indicadores en su estudio comparativo sobre estados predatorios, desarrollistas e intermedios. Agrega también aquellos referidos a la estima social: “Sin subestimar el rol que juegan las expectativas de carrera en términos materiales, las estrategias de reforma del Estado, también deben considerar el importante rol que juegan las recompensas intangibles para lograr construir un servicio público profesional”. La estima social y el reconocimiento público son factores de importancia dentro de las compensaciones de los funcionarios públicos (Evans, 2002: 5).

¹¹ Evans construye una tipología de formas estatales teniendo en cuenta estas dimensiones: la coherencia administrativa y cohesión interna, y el grado de autonomía enraizada. (Evans, 1996).

La cohesión interna da cuenta de la existencia de una identidad corporativa por parte del funcionariado. Este *ethos* estatal -o espíritu de cuerpo- imprime un sesgo estatista a las preferencias al personal de las estructuras burocráticas. Los mecanismos internos de selección y despido de personal y la existencia de diferentes beneficios y recompensas para la retención del mismo -incluida entre estas la estima social- son fundamentales para lograr una cohesión entre el personal público. También, como pone de manifiesto Evans, la identidad de los funcionarios estatales puede ser reforzada por otro tipo de instituciones. Redes informales de honda raigambre histórica, organizaciones partidarias o militares, o las lealtades con instituciones educativas, pueden incrementar la cohesión y coherencia administrativa en vez de debilitarla, como sucede en el caso de redes conformadas por el parentesco (Evans, 1996: 546-547)

Si bien es indiscutible la relevancia de estos atributos a la hora de evaluar la dimensión interna de la calidad estatal, es necesario establecer el rol que cumplen otros recursos. El carácter eficaz de las acciones estatales depende también de la forma en que se combinen recursos económicos, informacionales y organizativos.

Recursos financieros y organizacionales

La cuantía, las fuentes de ingreso -vía impuestos, créditos, etc.-, el grado de flexibilidad de recaudación y empleo de los recursos económicos, pueden condicionar o exaltar la eficiencia estatal. Como pone de manifiesto Skocpol, los estudios orientados a entrever las capacidades estatales deben dar cuenta a de estos aspectos. El análisis sobre los recursos económicos ofrece

... la mejor idea general sobre la influencia directa o indirecta de que probablemente disponga un Estado para conseguir cualquier objetivo que pueda proponerse. Los medios del Estado para captar y emplear recursos financieros nos dice más que cualquier otro factor individual sobre sus capacidades actuales (e inmediatamente posibles) para crear o reforzar las organizaciones del Estado, para contratar personal, para lograr el apoyo político, para subvencionar iniciativas económicas y para financiar programas sociales (1989: 101).

A diferencia de los recursos económicos y la carrera administrativa, los atributos relacionados con los recursos organizativos, pueden quedar bajo el control directo de una agencia u organismo estatal determinado. Esta diferenciación permite pensar cómo abordar las características institucionales de espacios acotados del aparato estatal.

En el estudio de las capacidades de un organismo estatal específico es crucial analizar los modos en que los mismos se han organizado para realizar los objetivos propuestos, dado que las decisiones sobre la carrera administrativa y los recursos económicos pueden encontrarse en niveles superiores dentro de la jerarquía estatal. Esta decisión analítica implica incorporar como capacidad todos los factores que están bajo directo control de la propia agencia/ institución. Una vez que los niveles de decisión política facultan al organismo con roles funcionales y le imputan los recursos necesarios, éste debe alcanzar el modo de organizarse más eficientemente para realizar sus objetivos.

Algunos de los elementos de capacidad a considerar cuando se trata del análisis de la organización interna se refieren a la existencia de una clara distribución de funciones y delimitación de los flujos de información y decisión entre las distintas subunidades, atendiendo a si toda la estructuración de relaciones se halla formalizada en manuales administrativos y de procedimientos. También debe considerarse los problemas vinculados con la falta de capacidad financiera, así como lo referido a la disponibilidad de equipamiento o de espacio físico adecuados. En la misma línea, también hay que considerar cómo la especialización, la flexibilidad y la coordinación entre distintas dependencias pueden potenciar, en tanto estén adecuadas a los objetivos buscados, la efectividad del accionar estatal. En tal sentido, se rescatan como posibles atributos la existencia de una clara distribución de tareas y responsabilidades en el universo de instituciones, que impida una superposición de funciones, por un lado, y la presencia de mecanismos de coordinación entre las distintas áreas u organismos competentes en una misma temática o problemática, por otro.¹²

La racionalidad estratégica

Chibber (2002 y 2003) en su revisión crítica del pensamiento neoinstitutionalista, sostiene que la coordinación entre las diversas unidades administrativas debe ser tenida en cuenta como el factor principal que asegura la coherencia interna del Estado. Este autor considera que la racionalidad burocrática y la meritocracia son mecanismos

¹² Para Oszlak (1984), es posible evaluar la adecuación de las estructuras burocráticas a la complejidad de la intervención estatal teniendo en cuenta tres indicadores: el grado de diferenciación estructural (nivel de desagregación de la estructura jerárquica), el grado de especialización funcional (nivel de especificidad técnica y división del trabajo entre las distintas unidades) y el grado de interdependencia (grado de unidad organizacional).

insuficientes para lograr la coherencia administrativa. Si bien son útiles para orientar a los funcionarios a metas comunes, y dejar de lado el cálculo personal, generan otros efectos que pueden revertir la cohesión interna, en tanto no inhiben la existencia de conflictos y rivalidades intraburocráticos¹³.

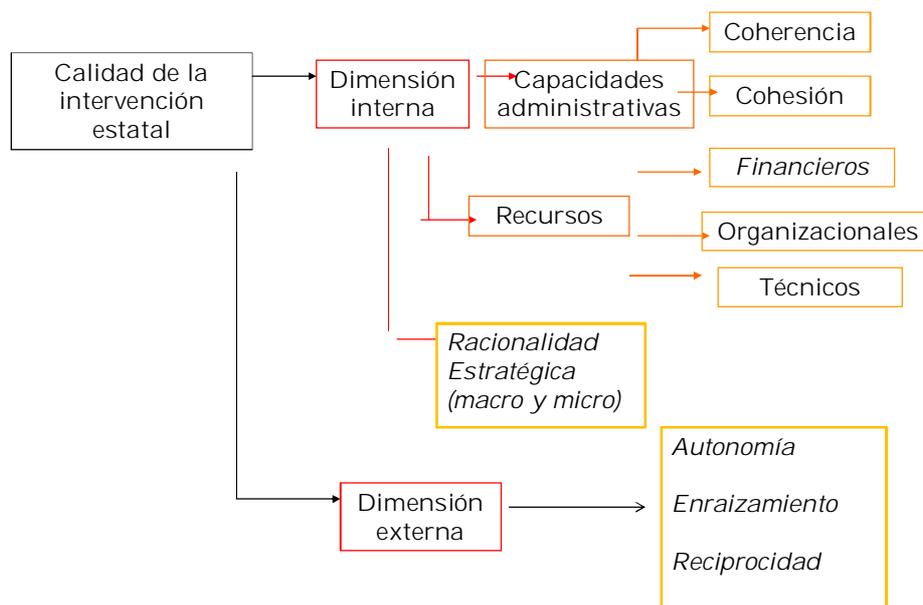
Por lo tanto, para cohesionar los aparatos es necesario otro tipo de racionalidad estratégica orientada a una finalidad. Desde este punto de vista, se rescata que las agencias estatales no deben ser solo coherentes en términos administrativos, sino también relacionadas entre sí a través de la persecución de una meta en común. Esta orquestación de objetivos e intervenciones estatales en función de un propósito más amplio, puede ser una función ejercida por una agencia nodal (Chibber 2002 y 2003).

Se piensa así la racionalidad estatal en dos niveles. Un nivel micro donde la racionalidad es la típica racionalidad burocrática weberiana (que da cuenta de una racionalidad entre el funcionario y su cargo) y un segundo tipo de racionalidad, la estratégica, que se da en un nivel medio del aparato –relación inter agencias- guiada por la obtención de los lineamientos principales del plan económico.

La introducción de la cuestión de la racionalidad estratégica permite completar el panorama de categorías para abordar el análisis de la dimensión interna de la calidad estatal. En este esquema, las capacidades, recursos y estrategias se conjugan para dar cuenta del funcionamiento interno del aparato estatal (ver fig.1).

¹³ En el análisis del caso hindú, Chibber observa que los conflictos inter agencias pueden surgir como consecuencia del seguimiento de los deberes y obligaciones del cargo. En tal sentido, los problemas que pueden darse en la relación de distintos espacios burocráticos no pueden solucionarse robusteciendo la cultura de seguimiento de normas. Esto se da por dos motivos: primero estos espacios se encuentran generalmente en pugna por la obtención de recursos, por lo cual tienen razones suficientes para no tener acciones cooperativas entre ellas, y segundo dentro de un plan de desarrollo ciertos ministerios pueden entrar en tensión con las políticas desarrolladas.

Figura 1: Dimensiones que comprende el análisis de la calidad de la intervención estatal



Sin embargo, esto no es suficiente para abordar completamente el análisis de la intervención estatal. Acertadamente, Chibber advierte que un Estado fragmentado por disputas entre agencias estatales también ofrece una situación apta para socavar la autonomía estatal, ya que puede incentivar el establecimiento de vinculaciones de tipo predatorias entre funcionarios y empresarios (2002 y 2006). Por lo tanto es necesario completar la estrategia de análisis de la intervención estatal con el estudio del accionar de los capitalistas y sus formas de articulación con el sector público

La acción empresarial y las formas de articulación con el Estado

Partiendo de la necesidad de explicar la relación entre Estado y actores económicos, han surgido una variedad de estudios de casos, que retomando desde una visión crítica el concepto de autonomía enraizada elaborado por el neoinstitucionalismo, intentaron demostrar cómo se articularon empresarios y actores estatales en situaciones históricas concretas.

Este grupo de nuevas investigaciones han demostrado que para analizar la intervención estatal -principalmente de tipo económica- no basta con dar cuenta de las capacidades administrativas, y de las redes que los funcionarios públicos construyen

para generar una conectividad con los sectores empresarios. Es necesario incorporar a este análisis la acción empresarial (especialmente aquella orientada a lograr el enraizamiento estatal).¹⁴ En tal sentido, subyace a este tipo de interpretaciones la necesidad de ampliar la mirada centrada en el interior de la estructura estatal, y complementar la misma con un análisis de la relacional que dé cuenta de la naturaleza, los intereses, los recursos y poder de las clases empresarias.

Sobre este punto, se ha puesto de manifiesto la importancia de sumar al actor empresarial, sobre todo en aquellos casos donde los patrones de funcionamiento estatal se alejan del tipo weberiano. Como pone de manifiesto Silva (1996), en el caso latinoamericano, donde los empresarios suelen ocupar cargos públicos de importancia (y dónde lejos de encontrar un funcionariado público encastrado con los actores económicos, se advierte la existencia de un grupo de empresarios enraizado en el sector público) puede considerarse poco ilustrativo evaluar si existen por parte del Estado redes de articulación con el empresariado. Las preguntas fundamentales deben estar orientadas a entrever cómo se articularon los empresarios y sus asociaciones, más que si existe o no el vínculo.

Los intereses de clase: el “problema de la burguesía nacional”

El problema de la burguesía nacional ha sido abordado recientemente por Chibber (2006). Tomando en cuenta la experiencia latinoamericana actual, el autor realiza una apropiación crítica de los discursos neoinstitucionalistas reinterpretándolos desde una matriz marxista. El objetivo central de su obra es mostrar cómo en ciertos países la burguesía nacional ha sido una de las principales barreras en la construcción de un aparato institucional fuerte.¹⁵ En tal sentido, propone la necesidad de reelaborar la consideración que afirma que los capitalistas locales, dada su orientación mercado internista, han sido aliados de las élites políticas en la generación de capacidades estatales orientadas a lograr una rápida industrialización (Chibber, 2006)

A partir de un análisis comparativo entre Corea -caso emblemático de la justificación neoinstitucionalista- e India, el autor da cuenta de dos diferentes recorridos

¹⁴ Una presentación exhaustiva de las principales líneas de investigación que se encargaron de abordar la cuestión de la acción empresarial, se puede consultar en el artículo de Marina Dossi publicado en este *dossier*.

¹⁵ En el trabajo de Lucas Iramain publicado en este mismo *dossier*, se presenta sucintamente el debate teórico sobre la burguesía nacional.

que presentaron las construcciones estatales de tipo desarrollistas. Chibber sostiene que la mayor parte de los conflictos que se dieron a la hora de constitución de estos Estados no se dieron dentro del Estado, sino más bien entre el Estado y la clase capitalista. En el caso hindu puede observarse que "... the indian state manager's agenda was frustrated by a well organized offensive launched by domestic capitalists, whereas in the Korean case the state was able to harness capitalists to its project" (2003: 9).

Esta ofensiva de la clase capitalista propició una reducción de la autonomía y del poder de las élites políticas al reducir el margen de acción en la construcción institucional, mientras en el caso coreano la alianza con los sectores empresarios dio a las élites estatales el espacio necesario para dicha construcción institucional. "La oposición al fortalecimiento del aparato de políticas no necesitaba provenir de las filas de los burócratas o las clases terratenientes- surgía del mismo agente al que las políticas debían favorecer" (Chibber 2006: 171). Vemos así que los resultados de estas investigaciones sugieren una relación más compleja entre capacidades y autonomía del Estado que la presentada por el neoinstitutionalismo. Aquí, la habilidad estatal se encuentra mediada por la vinculación entre las instituciones estatales y la clase capitalista.

Las claves para entender esta paradoja deben buscarse en la forma en la que se concibieron las políticas desarrollistas en la segunda mitad del siglo XX. La "planificación capitalista", no incluía sólo el ofrecimiento de protección y subsidios al empresariado, sino que apostaba a lograr un "genuino dirigismo económico" que buscaba influir en los flujos y los destinos de inversión. Sobre este segundo punto se construyó la oposición de las burguesías nacionales.

Dentro de esta propuesta, la ofensiva empresarial se encuentra relacionada con el modelo de acumulación vigente. Los modelos de sustitución de importaciones, basados en la protección de la competencia internacional mediante medidas arancelarias y restricciones a las importaciones, y en la promoción del mercado interno mediante subsidios, no lograron una presión sistemática a la inversión para aumentar la productividad. La estrategia acumulativa de la clase capitalista estuvo basada más bien en la entrada de nichos protegidos de la competencia internacional, con baja incidencia de otras empresas nacionales, que permitieran posiciones seguras en el mercado. Estas posiciones conjuntamente con la subvención estatal se tornaron en uno de los pilares de

la acumulación, en un marco de necesaria movilidad de los capitales que se desplazan desde un nicho a otro, según parámetros de rentabilidad. Por lo tanto, este modelo de acumulación generó sobre las clases empresarias “estructuras de incentivos” para resistirse a la construcción de un Estado que pudiera imponer disciplina a las firmas privadas.

En una perspectiva similar, Nochteff (1994) realiza un análisis de la relación Estado/elite económica para entender las razones que explican la persistencia del subdesarrollo en la Argentina del siglo XX. El autor concluye que:

- La elite no compitió por la obtención de *cuasi-rentas tecnológicas*, sino que se protegió de la competencia a través de la formación y consolidación de *monopolios no innovadores ni transitorios*¹⁶ sostenidos por el accionar estatal.
- El proceso de adaptación a las oportunidades generadas externamente (con imitación tecnológica tardía) y la conformación de monopolios no innovadores ni transitorios constituye para la elite económica una *opción blanda* (la opción dura implicaría el riesgo propio de una conducta innovadora que procura la obtención de cuasi-rentas tecnológicas en base a la conformación de monopolios innovadores y transitorios).
- Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la opción blanda no permite iniciar un proceso de desarrollo sostenido sino una sucesión de *booms* o *burbujas* que cuando se terminan dejan sólo unas “gotas” aisladas de capacidades tecnológicas que no permiten iniciar un nuevo ciclo de desarrollo. Esto conduce a un menor crecimiento del ingreso en el largo plazo por la debilidad en la intensidad de expansión de los factores que sostienen el proceso.

Al tomar en cuenta la naturaleza de la intervención económica realizada por el

¹⁶ Definidos como posiciones monopólicas que se originan en la intervención estatal y que posibilitan que las firmas internalicen beneficios extraordinarios, denominada cuasi-renta de privilegio. A diferencia de las derivadas de la innovación tecnológica, estas cuasi-rentas se generan por un conjunto de regulaciones estatales que permiten que las empresas fijen posiciones oligopólicas en sus respectivos mercados y tengan la posibilidad de hacer un manejo discrecional de los precios y de la oferta de bienes y/o servicios; de esta forma, el volumen de beneficios obtenidos por las empresas involucradas, y la posibilidad de utilizarlos para expandirse, no se desprende de la optimización de la estructura de costos sino de un incremento de los ingresos originado en diversos mecanismos discrecionales de fijación de precios avalados por el aparato estatal. Por esta razón, el carácter de estas cuasi-rentas no es transitorio, ya que no se erosionan por la competencia como en el caso de las cuasi-rentas tecnológicas, sino que se mantienen tanto tiempo como dure la acción estatal que sostiene el privilegio. Al respecto, consúltese Nochteff (1994).

Estado en las últimas décadas y el comportamiento cuasi-rentístico que caracteriza a las grandes empresas, Nochteff concluye que “la elite” no logró constituirse en un agente social capaz de impulsar un proceso de desarrollo sostenido de la economía, o lo que es igual, iniciar un círculo virtuoso de crecimiento basado en la obtención de cuasi-rentas tecnológicas. Por el contrario, realizó periódicamente un conjunto de *opciones blandas* de adaptación tardía a los cambios producidos en el contexto internacional, dando lugar a una serie de procesos de crecimiento inestable o *ciclos de burbujas* que impidieron conformar un sustento tecnológico desde el cual se pudiera iniciar un proceso de desarrollo al estilo schumpeteriano (1994: 27). En suma, y en línea con los planteos de Chibber, se observa que ni los grandes agentes económicos intentaron conformar un patrón de desarrollo estable, ni el Estado logró “forzar” a las grandes firmas a realizar una opción más dura basada en un cambio tecnológico; por el contrario, el aparato estatal ayudó a mantener el perfil adaptativo de la elite económica al sostener mediante sucesivas intervenciones aquellos mecanismos que les permitían obtener cuasi-rentas de privilegio.

Recuperando estos aportes, Castellani (2009) analiza los modos de articulación entre Estado y empresarios en la Argentina entre 1966 y 1989 desde una mirada sociológica y concluye que la trama de vinculaciones entre el sector público y privado fue proclive a la conformación de diversos *ámbitos privilegiados de acumulación* que impidieron la conformación de un proceso de desarrollo sostenido. En estos ámbitos las firmas privadas obtuvieron ganancias extraordinarias derivadas de privilegios establecidos por el Estado sin necesidad de cumplir con ningún tipo de contraparte que implicara una mejora sustantiva en las posibilidades de desarrollo del país (ya sea porque no habían sido establecidas de antemano, o porque si lo estaban, el Estado no lograba hacerlas cumplir). O sea, que a diferencia de otras experiencias históricas, caracterizadas por una relación de reciprocidad y enraizamiento entre el Estados y los empresarios, el sector privado argentino se benefició con constantes y diversas transferencias de recursos públicos sin garantizar a cambio un incremento de la productividad, la ampliación del capital fijo ni la realización de innovaciones tecnológicas de envergadura.

Estos trabajos vuelven a reposicionar las formas de acumulación y las clases como elementos centrales en la constitución de los Estados desde una mirada no

instrumentalista. Esto sugiere que las instituciones estatales tienen capacidad de actuar autónomamente pero reconociendo la importancia que tiene la estrategia de las clases capitalistas respecto al Estado. Posicionándonos en este tipo de lectura, se torna central identificar los intereses de las clases dominantes respecto al Estado y preguntarse cómo estos grupos sociales se organizan, con qué recursos cuentan para llevar adelante sus intereses, y en qué grado dichos intereses son responsables de los cambios en política estatal. Por ejemplo, Chibber (2003) aporta interesantes críticas a la forma en que la sociología aborda este tipo de cuestiones. En muchas investigaciones se imputan ciertos intereses a actores y se infiere la importancia que han tenido en el cambio de la política estatal, observando la semejanza que existe entre los intereses y los cambios en las políticas. En cambio, propone el análisis del seguimiento del armado de una política pública, ya que permite establecer una cadena de relaciones entre las presiones de los grupos sociales y las modificaciones en las mismas. Este tipo de aproximación a la forma de articulación del Estado con los grupos empresarios permite abrir no sólo “la caja negra del Estado”, sino también “la caja negra del capitalismo”.

La organización de los empresarios y sus formas de acción

Si las modalidades de articulación del Estado y los sectores empresariales no dependen únicamente del poder y de atributos de las instituciones estatales ¿qué otros factores pueden ayudar a entrever las características de dicha relación?

Diversos autores advierten sobre la importancia que adquieren las formas de organización del sector privado para pensar la forma de relación entre Estado y capitalistas (Schneider y Buj, 1995; Silva, 1996). Esto implica incluir una nueva variable externa a la realidad institucional estatal y establecer los grados de autonomía del aparato estatal en casos concretos.

Si bien tanto Evans (1996) como Amsden (1992) señalan que “la clase organizada” o “el grupo empresarial diversificado” facilitan la puesta en marcha de un proyecto en conjunto de industrialización, Schneider (1999) afirma que estas consideraciones se sostienen en la idea de que mientras el Estado se articule con grupos empresariales diversificados aumenta la posibilidad de generar vínculos más acordes a un contexto de autonomía enraizada. Esto se debe a que se presupone que este tipo de asociaciones -grupos empresarios, conglomerados, confederaciones- tienen preferencias

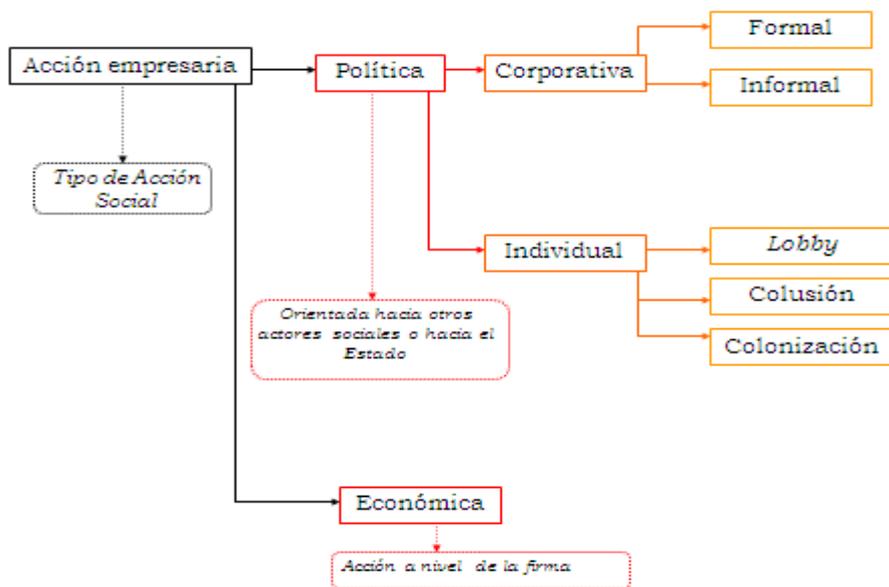
más generales, y por lo tanto menos sectoriales, sobre el desarrollo de la economía. En tal sentido, se rescata que “la organización multisectorial de una industria les da a los gerentes y a los representantes de las empresas una perspectiva más semejante a la que tienen los hombres de estado” (Schneider 1999: 59).

Sin embargo, como pone de manifiesto Silva (1996) en su estudio sobre el caso chileno, en los países latinoamericanos donde el enraizamiento se da por la designación de capitalistas en cargos estatales, y donde por lo tanto existe una burocracia con gran facilidad de ser capturada, la permanencia de algún grado de autonomía enraizada se da preferiblemente si el interlocutor de las políticas es una asociación formal empresaria de tipo abarcativa. Esta clase de asociaciones poseen incentivos para desplazar a los capitalistas individuales y reducir así los peligros de cooptación. Sobre este punto Schneider señala que “(...) quizá el equivalente funcional en América Latina de las densas redes personalizadas a largo plazo del este asiático sean las reuniones rutinizadas transparentes y formales de burócratas y directivos de asociaciones empresariales” (1999: 60). Por ende, en este tipo de economías el tamaño de las empresas puede ser entendido como un factor perjudicial para la autonomía estatal, en tanto se entienda que da mayor poder a los capitalistas para capturar espacios estatales.

El accionar político del empresariado puede pensarse como un tipo particular de acción social en donde un conjunto específico y relevante de actores (los capitalistas) se organizan en torno a objetivos diversos y definen prácticas de articulación con el Estado u otros actores sociales para conseguirlos. La acción empresaria es entendida así en dos dimensiones: una económica y otra política. Entre las primeras se identifica un conjunto de prácticas decisivas para el funcionamiento del modelo de acumulación, vinculadas con decisiones que los empresarios toman en la firma y que tiene que ver con sus estrategias microeconómicas (nivel de producción y de inversión, contratación de mano de obra, fijación de precios, etc.).¹⁷ Entre las segundas, se encuentran aquellas acciones orientadas hacia otros actores sociales y al Estado, ya sea que se construyan colectivamente (acción corporativa) o individualmente (ver figura 2).

¹⁷ Sobre este tipo de acción, consultar el trabajo de Alejandro Gaggero en este mismo *dossier*.

Figura 2: Tipos de acción empresarial



Este tipo de interpretaciones orientan a pensar la necesidad de establecer un mapa político que permita identificar los actores relevantes que se articulan con el Estado, ya que esa articulación es decisiva para entender el tipo de orientación y el grado de calidad de la intervención estatal. Por eso es importante estudiar los patrones organizativos que los sectores empresariales se dan para interactuar con el aparato estatal (a través de corporaciones formales o informales, o a título individual), el tipo de acciones que realizan (acciones corporativas, concertación institucionalizada, acciones de *lobby*, estrategias de colonización, prácticas de colusión tendientes al desarrollo de “*anillos burocráticos*”, etc.), y cómo las mismas influyen en la constitución y conformación del Estado. También es necesario incluir la evaluación del poder estructural de los actores económicos que esas organizaciones representan y la capacidad de influencia que sus decisiones microeconómicas detentan sobre la evolución del proceso de acumulación (Acuña, 1995).

En suma, una reconstrucción empírica de la articulación Estado/empresarios en cada caso concreto permite entender mucho mejor la orientación y calidad de la intervención estatal que analizando sólo el funcionamiento y las características del entramado estatal. El estudio de las formas de organización y acción de los empresarios se torna crucial para comprender las características de las instituciones estatales.

Reflexiones finales

Luego de varias décadas de discutir sobre la necesidad o no de realizar intervenciones estatales para conseguir el desarrollo económico, los autores neoinstitucionalistas han instalado la cuestión de la calidad de la intervención como elemento decisivo para explicar el derrotero seguido por los países de industrialización tardía. En ese sentido, el principal aporte de esta corriente reside en proponer un instrumental teórico-metodológico original que permite entender la naturaleza del accionar estatal.

Como se ha señalado oportunamente este enfoque tan rico para pensar la cuestión interna del aparato burocrático, ha perdido de vista muchos aspectos externos que también explican el cómo y por qué se construyen determinadas formas de acción estatal. Desde una mirada más sociológica se advierte acertadamente que las formas de organización y acción de la clase empresaria en gran medida delimitan e imprimen ciertas características internas a las instituciones estatales.

Desde la sociología económica es posible realizar un aporte sustancial a la cuestión al proponer el estudio de la relación entre la clase capitalista y el Estado despojado de todo sesgo instrumentalista. El análisis empírico del tipo de prácticas que los empresarios despliegan para orientar en su beneficio las políticas públicas es clave en cualquier investigación que pretenda abordar la calidad de la intervención estatal. En esta concepción, se asume que los capitalistas son tan responsables como los burócratas y funcionarios gubernamentales del tipo de Estado que se va construyendo en cada momento histórico (y en ese sentido se diferencia de las visiones más neoliberales que cargan las tintas sólo sobre los funcionarios). En efecto, el deterioro de la calidad estatal en varios países subdesarrollados también es responsabilidad del accionar empresario, ya que de esa forma los capitalistas se beneficiaron de la translación de recursos públicos sin los controles necesarios para procurar el uso socialmente eficiente de los mismos. Esto ayuda a entender, por ejemplo, la paradoja que se da actualmente en varios países (centrales y periféricos) entre un persistente discurso antiestatal en boca de los hombres de negocios combinado con reclamos de intervenciones cruciales que permitan socializar las pérdidas en contextos de crisis.

La presentación en este trabajo de los diversos aportes que se han realizado para entender el accionar estatal en relación con otros actores sociales invita a realizar

nuevas investigaciones que se adentren en el análisis de la dimensión interna del aparato estatal y en los modos concretos de articulación entre burócratas, funcionarios y capitalistas.

Bibliografía

- ACUÑA, C. (1995): *La nueva matriz política en la Argentina*, Buenos Aires: Nueva Visión.
- ALONSO, G. (2007): "Elementos para el análisis de las capacidades estatales". En G. Alonso (Ed.), *Capacidades estatales, instituciones y política social*, Buenos Aires: Prometeo.
- AMSDEN, A. (1992): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.
- (1991): "Difusión of Development". *American Economic Review*, 81, N° 2 (mayo), pp. 282-286.
- CARDOSO, F. y E. FALETTO (1969): *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI Editores.
- CASTELLANI, A. (2009): "Estado, empresas y empresarios. La difusión de ámbitos privilegiados de acumulación en Argentina 1966-1989." Buenos Aires: Prometeo.
- CHIBBER, V. (2006): "El mito del estado desarrollista." *Socialist Register en Español* (Buenos Aires: CLACSO)
- (2003): *Locked in place: state-building and late industrialization in India*. Princeton University Press.
- (2002): "Bureaucratic Rationality and the Developmental State." *American Journal of Sociology* 107(4): 951-989. Retrieved December 19, 2011.
- DORNBUSCH, R y S. Edwards (1990): "La macroeconomía del populismo" en Dornbusch, R. and S. Edwards (comp) *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.
- EVANS, P. et al. (1985): *Bringing the state back in*. Cambridge: Cambridge University Press.
- EVANS, P. (1996): "El Estado como problema y como solución." *Desarrollo Económico* vol. 35, número 140. Buenos Aires.
- (1995): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- GERSCHENKRON, A. (1962): *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- GRINDLE, M. (1991): "The New Political Economy: Positive Economics and Negative Politics", Meier, G. (eds) *Politics and Policy Making in Developing Countries*, San Francisco: ICEG.
- HIRSCHMAN, A. (1958): *The Strategy of Economic Development*. Yale: Yale University Press.
- MYRDAL, G. (1957): *Economic Theory and Underdevelopment*. Londres: Duckworth.
- NOTCHEFF, H. (1994): "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", Azpiazu, D. y H. Notcheff, *El desarrollo ausente*, Buenos Aires: FLACSO-Tesis Norma.

- OSZLAK, O. (comp.) (1984): *Teorías de la burocracia estatal: enfoques críticos*, Buenos Aires: Paidós.
- POULANTZAS, N. (1998): *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. México: Siglo XXI.
- SCHNEIDER, B.R. (1999): “Las relaciones entre el estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente.” *Desarrollo Económico* vol. 39, número 153. Buenos Aires.
- SCHNEIDER, B y L. Buj (1995): “La burguesía desarticulada de Brasil”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol.57, número 4, octubre-diciembre, pp.135 a 153.
- SIKKINK, K. (1993): “Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina. Un enfoque neoinstitucionalista.” *Desarrollo Económico* vol. 32, número 128, Buenos Aires, pp.543-574.
- SILVA, E. (1996): “From Dictatorship to Democracy: The Business-State Nexus in Chile’s Economic Transformation, 1975-1994.” *Comparative Politics* vol. 28, número 3, pp. 299-320.
- SKOCPOL, T. (2011): “El Estado regresa al primer plano: estrategias de análisis en la investigación actual” *Zona Abierta* número 57/58. Universidad Nacional del Litoral. Facultad de Ciencias Económicas.
- (1989): “El Estado regresa al primer plano: Estrategias de análisis en la investigación actual” en *Zona Abierta* n° 50, La Rioja, pp.71-122.
- VIGUERA, A. (1997): “La política de la reforma económica en la Argentina. Estado y empresarios en torno a la apertura comercial, 1987-1996.” Tesis de doctorado, México: FLACSO, mimeo.
- WILLIAMSON, J. (1996): “The Washington Consensus Revisited”, IIE, Washington (mimeo).
- (1990): “The Progress of Policy Reform in Latin America”, *Policy Analysis in International Economics*, N° 28.

Artículos



Papeles de Trabajo
La revista electrónica del IDAES
ISSN 1851-2577

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh

Martín Vicente*

Resumen

En la década de 1970, el catolicismo apareció en el discurso del liberal-conservadurismo argentino como resultado de una operación por la cual las ideas de lo basamental y lo trascendente sostuvieron la construcción teórica identitaria que aparecía sustentando los rasgos centrales de la persona humana, la cual se entendía amenazada por un proceso nihilista inherente a la sociedad de masas. Al “siglo del hombre común”, los intelectuales liberal-conservadores le enfrentarán una articulación elitista con eje en un fundamento de orden religioso. En este artículo analizaremos las concepciones de dos intelectuales del liberal-conservadurismo argentino en tales años, los filósofos Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh, desde la hipótesis de trabajo que entiende que las concepciones de esta ideología se articularon en un complejo marco discursivo en el cual la justificación religiosa del elitismo fue parte central.

Palabras clave: Intelectuales – Liberal-conservadurismo – Catolicismo – Elitismo.

Keywords: Intellectuals – Liberalism-conservadurism – Catholicism – Elitism.

La bibliografía sobre las diversas ideas y prácticas ligadas al catolicismo en la década de 1970 es amplia y diversa, pero salvo unos pocos casos aislados, no ha tomado profundamente en cuenta el rol de los intelectuales liberal-conservadores, los cuales han

* Lic. en Comunicación Social (USAL, 2006), Mag. en Ciencia Política (IDAES-UNSAM, 2009), Doctorando en Ciencias Sociales (UBA). Becario del Conicet en el IDH-UNGS y miembro del proyecto PICTO “Genealogías, continuidades y fracturas en el pasado reciente argentino: historia, memoria y transmisión”. Contacto: vicentemartin28@gmail.com

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

sido escasamente observados por la investigación académica en general¹. En el presente artículo nos proponemos relevar las operaciones sobre la lógica elitista de dos filósofos del liberal-conservadurismo argentino, desde sus visiones ético-políticas y culturalistas. Nuestra hipótesis de trabajo entiende que los fundamentos de este ideario se articularon en un complejo entramado discursivo, que conformó un modo diferencial de abordaje y exposición de las articulaciones entre idearios religiosos y políticos, en una etapa de fuerte intervención de estos actores.

Los intelectuales liberal-conservadores eligen presentarse genéricamente como liberales, algo que ocurrirá también luego con los neoliberales (Cf. Heredia, 2007; Morresi, 2007b; Vicente, 2010), en lo que implica una construcción apropiatoria del término, marcada por las polémicas al interior de los espacios liberales. Lo mismo ocurre con el rótulo de católicos, lo que marca las constantes de una operación intelectual (Cf. Zanca, 2006, 2009). Sin embargo, en los usos identitarios de ambas categorías se evidencia una preeminencia de la apelación al liberalismo, en tanto el núcleo político reconfigura las categorías del núcleo cultural, especialmente en polémica con lo que entienden como “falso liberalismo” (Vicente, 2008, 2010)².

Alejados tanto de la concepción integralista cuanto de las vertientes de izquierda y populares del catolicismo, los intelectuales del liberal-conservadurismo concibieron a la religión católica en el centro de sus reflexiones ético-políticas y culturalistas, al punto de realizar entre ellas una convergencia donde la cuestión religiosa jugó un rol central, como basamento culturalista que sostendría su configuración ético política. Un estudio de este tipo, más allá de que su eje son los intelectuales liberal-conservadores, puede aportar instancias analíticas a un diálogo entre abordajes sobre diversos tópicos de análisis que lleven a una complejización de las temáticas. El rol de las argumentaciones religiosas, los espacios intelectuales, las diversas vertientes de las derechas argentinas, las transmisiones de lógicas entre intelectuales y política, entre otros, son entonces tópicos ligados a este artículo. Hemos priorizado un enfoque que privilegie el estudio detallado por encima del relevamiento extenso, por lo que trabajaremos sobre dos filósofos y dos obras de importante resonancia pública e influencia dentro del conjunto

¹ Para una lectura de los cánones centrales en las investigaciones sobre la intelectualidad argentina entre 1955-1983, Cf. Vicente, 2008.

² García Venturini (2003: 211-216) es enfático en ese sentido. Para sustentar nuestra idea de apropiación del concepto y las posteriores operaciones continuadoras de tal estrategia, Cf. Benegas Lynch, 1989. Para las polémicas sobre el concepto desde el liberalismo, Cf. Nino, 1991 y Ackerman, 1995.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

liberal-conservador: Jorge Luis García Venturini, en su obra *Politeia*, y sobre Víctor Massuh, en su libro *Nihilismo y experiencia extrema*³.

1- Lineamientos ideológicos y trayectorias biográfico-intelectuales

1.1-Dos idearios y dos etapas de transición

Tanto el catolicismo como el liberalismo argentino experimentaron una serie de diversas etapas de transición y conflictos que están fuertemente presentes en los discursos de los años que nos ocupan. El catolicismo no sólo había dejado de lado la idea de cristiandad –la concepción de “unidad en Cristo” vinculada a la unión de los creyentes y un concepto militante de la religión– para efectuar un giro hacia posturas pluralistas, sino que los resultados del Concilio Vaticano II (1962-1965), sumados a los de la Conferencia de Medellín (1968), establecían una concepción claramente renovadora del modelo previo (Cf. Habbeger, Mayol y Almada, 1970; Zanca, 2006, 2009). El liberalismo, por su parte, fue signado permanentemente por el fracaso de los intentos que buscaron reformular el esquema político argentino tras el derrocamiento de Juan D. Perón en 1955, el surgimiento de una nueva generación de actores liberal-conservadores en los espacios intelectuales, y la influencia que desde aquellos años comenzaba a ejercer la recepción de lo que hoy denominamos genéricamente como neoliberalismo (Heredía, 2007; Morresi, 2007b, 2008, 2011; Vicente 2008, 2010). Los autores liberal-conservadores forjaron diversas estrategias intelectuales capaces de intervenir sobre dichas transiciones: se trató, centralmente, de un proceso donde la apelación doctrinaria se imbricó con la renovación, dando lugar a concepciones dinámicas sobre los términos que definían la identidad de estos actores, ser liberales y ser católicos. La falta de apelación a otras categorías que pudieran complejizar o matizar estas definiciones formó parte inescindible de sus estrategias intelectuales, en tanto su modo de operar sobre las complejidades atinentes al liberalismo y al catolicismo era un modo de redefinir y recuperar para sí mismos ambos términos sustantivos, en medio de fuertes pujas por las legitimidades cultural-políticas. Estas pugnas eran parte inescindible de los conflictos intelectuales y políticos que atravesaban su época: la estrategia intelectual de redefinición y apropiación formó parte central de la

³ En el apartado “Fuentes”, para el lector interesado, colocamos obras de estos autores que complementan las aquí analizadas.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

autoconcepción de figura intelectual que llevaron a cabo estos autores, y desde la cual se comprende el uso estratégico de las categorías liberalismo y catolicismo (Vicente, 2008).

La mencionada estratagema intelectual tuvo no sólo fuertes connotaciones actuantes en los años que este trabajo aborda, sino que es menester mencionar unas palabras sobre las consecuencias y derivaciones de 1955, puesto que allí hay un fuerte eje explicativo de diversos sentidos de tales intervenciones intelectuales. Con la caída y proscripción del peronismo se abrió en la Argentina un breve lapso donde diversos actores sociales vieron la oportunidad de operar sobre la realidad nacional⁴. El liberal-conservadurismo atravesó esa etapa redefiniendo sus contornos, y luego apareció como central en las visiones ideológicas de la última dictadura militar en su etapa más orgánica, entre 1976 y 1981 (Morresi, 2007a, 2008; Vicente, 2008, 2010). Dentro de las pautas de tal construcción ejecutada por los intelectuales liberal-conservadores, destaca la estrategia intelectual a la que aludimos previamente, nucleada sobre lo que Harbour (1985: 21) denominó “la esencia de la orientación religiosa”. Es decir, las propias pautas de construcción de una vertiente novedosa del ideario liberal-conservador, manifestación central de la renovación que esta generación de intelectuales comenzó a forjar durante su etapa formativa durante la “crisis del liberalismo” (Nalim: 2002), y acabó redefiniendo en los complejos meandros de la década de 1970.

1.2- Liberal-conservadurismo y catolicismo: sobre un proceso de imbricaciones⁵

Coinciden en el ideario liberal-conservador argentino la defensa de la idea de orden –entendido como el ideario constitucional de 1853 y el de la “Generación del ‘80”– y la primacía de la libertad individual por encima de la igualdad social. Estos ejes se articulan en una temprana relación entre liberalismo y conservadurismo, que dio lugar a una corriente subsidiaria de ambos pero a la vez desprendida y ocupando un sitio propio en la cultura política nacional, donde el liberalismo actuó como base y el conservadurismo se añadió conformando un lineamiento ideológico particular (Cf. Gargarella, 2008). Apoyándonos en una tesis altamente sugerente de Devoto,

⁴ Para un panorama sobre la “Revolución Libertadora”, Cf. Spinelli, 2004. Para una particularización del espacio intelectual, Cf. Neiburg, 1998 y Fiorucci, 2011.

⁵ Este apartado no propone la construcción de una categoría esencialista sino marcar un recorrido bibliográfico que ubique al concepto en el marco de diversos trabajos y destaque la línea analítico-operativa que seguimos aquí.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

sostenemos que en la Argentina los sectores más importantes de la derecha han sido marcados por la fortaleza de su adscripción al liberalismo antes que al conservadurismo, marcando del pensamiento conservador, “su debilidad, su subalternidad ante la larga pervivencia del fundador imaginario liberal argentino” (2006: XI). Tal proceso encontraría su clave en la fuerza con la cual el modelo básico liberal hubo generado un consenso alrededor de su concepción de los valores, los basamentos políticos y legales, y “en torno de una idea de pasado que subtendría otra de futuro” (2006: XII). En segundo lugar, y como se desprende de lo antes expuesto, a diferencia del liberalismo, es posible hablar del conservadurismo en la Argentina, como lo hace Gallo (1992: 91), marcando el “carácter *sui generis* de la tradición conservadora en la Argentina”. Contrariamente al liberalismo, el conservadurismo no logró forjar una estructura basamental capaz de convertirlo en una expresión con la fuerza necesaria para incorporar en sí otras lógicas políticas, salvo claro en casos minoritarios, incomparables con la amplitud del esquema que el liberalismo pudo construir. En tal sentido, las reacciones ante los fenómenos de “el siglo de las masas” (Ortega y Gasset, 1993) marcaron las líneas mayores de la articulación de la vertiente liberal-conservadora, la cual ha sido analizada tanto en el momento de quiebre supuesto por el Centenario (Zimmermann, 1995), en su influjo sobre el nacionalismo que se extendió desde allí a las décadas de 1920 y 1930 (Echeverría, 2009), y en las interpretaciones bajo “la crisis del liberalismo” que se prolongó al período peronista (Nalim, 2002). En los últimos años, una serie de trabajos iniciados por el artículo pionero de Llamazares Valduviego (1995) se han ocupado de rastrear las lógicas liberal-conservadoras en el período de los años que van de 1955 y 1983. En esos estudios se han puesto de manifiesto las ideas y prácticas de diversos actores intelectuales y su imbricación con espacios mediáticos, políticos y económicos, con el tópico de las masas como cuestión central (Heredia, 2000, 2007; Morresi, 2007a, 2008, 2009; Vicente, 2008, 2011).

A diferencia de las visiones mayormente laicas que primaron en los hombres del '80⁶, el liberal-conservadurismo de los autores que aquí analizaremos se constituyó como un lineamiento ideológico particularizado por su incorporación del catolicismo en la construcción que hemos destacado. Una serie muy compleja de factores de carácter

⁶ Sobre el laicismo ochentista, Cf. Halperín Donghi, 1998. Para un estudio amplio y enfocado desde posiciones cercanas al liberal-conservadurismo, Cf. Auza, 1981.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

histórico-sociológico, que no abordaremos aquí en toda su dimensión, permite explicar esta especial imbricación⁷. Analizaremos algunos de ellos, diferenciándolos y agrupándolos a modo de tipos ideales weberianos en dos grandes núcleos, que sin embargo se atraviesan entre sí al punto de hacer, en diversas ocasiones, porosas sus fronteras:

1- El núcleo cultural: aquí debemos marcar la existencia de una triple imbricación entre religión, cultura liberal-conservadora y prácticas intelectuales. La intelectualidad liberal-conservadora, desde las diversas alternativas que el ejercicio del rol intelectual presupone, ejecutó una doble estrategia vinculada tanto a las concepciones ideológicas como a las prácticas: por un lado, renovó tanto al ideario liberal-conservador como a los idearios liberal y católico, por medio de tal imbricación; por el otro, sustentó sus posicionamientos intelectuales desde las resultantes de tal operatoria.

2- El núcleo político: marcado centralmente por la confrontación entre la concepción liberal-conservadora y las diversas propuestas políticas de masas, este núcleo reformuló en torno de sus implicancias las grandes variables del núcleo culturalista. El complejo proceso de imbricaciones propias del núcleo cultural se supeditó al combate ideológico y la reformulación, tanto ideológica como identitaria, se ligó a las intervenciones signadas por la primacía de la política.

Como destacamos, la diferenciación entre estos dos núcleos es una forma de operacionalizar nuestro objeto de estudio, separando con cierto grado de artificialidad lo que en muchos momentos no es sino una unidad plena. Con esta intervención lo que buscamos es plasmar que si tal unidad aparece es justamente porque ambos planos interactúan, pero al mismo tiempo marcar la performatividad del plano político en la reconstrucción del plano cultural.

1.3- Trayectorias biográfico-intelectuales

⁷ El eje central sobre el cual se articulan religión e ideario político en estos intelectuales, se relaciona con las polémicas en torno de la sociedad de masas y la crisis en la cual el mundo se haya tras la segunda posguerra. La experiencia peronista se entiende como el corolario de las experiencias políticas de masas, y se analiza desde un intento de rescate de la persona frente a las masas, amalgamando lecturas centrales para nuestros autores, desde las nuevas corrientes liberales hasta el personalismo católico francés, pasando por los teóricos liberales y conservadores de la entreguerra (Cf. Fazio, 2008; Nash, 1987)

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

Jorge Luis García Venturini nació en Bahía Blanca en 1928, y se mudó a los quince años a la Capital Federal, donde cursó sus estudios secundarios y universitarios, estos últimos en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, donde se doctoró en Filosofía. Fue docente de esa casa, tanto en esa dependencia como en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, en la Universidad Católica Argentina y en la Universidad del Salvador. Tradujo diversos textos filosóficos y ensayísticos, publicó obras de importante impacto, como *Ante el fin de la historia*, *Antropología filosófica* y *Politeia*. Este último, *best-seller* editado en 1978, tuvo sucesivas ediciones y fue material de estudio tanto en colegios secundarios como en ámbitos académicos. Se ha reeditado en 2003 y muchas de sus secciones aparecen en la actualidad rescatadas por páginas web cercanas al liberal-conservadurismo. Miembro fundador del Partido Demócrata Cristiano, donde formó parte del núcleo de jóvenes influidos por las ideas de Jacques Maritain (Girardi: 1983: 90), colaborador de *La Nación*, *La Prensa* y *Criterio*. Fue autor de diversos textos de divulgación orientados a la enseñanza media, entre los que se destaca *Curso de Psicología*, que tuvo veintisiete ediciones a partir de 1959. Fue miembro de la Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas desde 1975. Formó parte del Grupo Azcuénaga, nucleado alrededor del abogado y discípulo de José Ortega y Gasset Jaime Perriau, y órgano de convergencia entre intelectuales, empresarios y militares (Cf. Morresi, 2007a; Vicente, 2008; Muleiro, 2011). Durante el “Proceso de Reorganización Nacional” fue interventor de Eudeba y tuvo reiterada exposición mediática en el programa televisivo *Hora Clave*. Falleció en 1983.

Víctor Massuh nació en 1928 en San Miguel de Tucumán. Hijo de una familia empresaria, estudió Filosofía en la Universidad Nacional de Tucumán, donde se doctoró. Realizó estudios posdoctorales en Alemania y los Estados Unidos, en las universidades de Tübingen y Chicago, respectivamente. Entre sus cargos académicos se destacan su labor en la Universidad de Buenos Aires, donde dirigió el departamento de Filosofía, y la Universidad Nacional de Córdoba, donde fue decano de la Facultad de Filosofía y Humanidades, y su cargo de investigador del Conicet desde 1975. Fue colaborador del matutino *La Nación* y de *La Gazeta*, de su provincia natal, y de *Sur*. En sus obras se destacan dos grandes conjuntos: la serie de trabajos centrados en la filosofía de la religión, como *El rito y lo sagrado* (1965), *Nietzsche y el fin de la religión* (1969), y el propio *Nihilismo y experiencia extrema* (1975), y los ensayos

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

publicados mientras fue funcionario de la última dictadura, *La Argentina como sentimiento* y *El llamado de la Patria Grande*, *best-sellers* cuya intencionalidad política ha sido estudiada por Oscar Terán (1983). Massuh fue designado ante la Unesco en 1976 y formó parte del Consejo Directivo de tal organización entre 1978-83, presidiéndola entre los años '80 y '83, y convocando al Coloquio Internacional "El diálogo de las culturas" realizado en Villa Ocampo. También le cupo un importante rol mediático a través de *Hora Clave*. Tras el fin del PRN Massuh se sumergió en una suerte de ostracismo editorial que quebró irregularmente con unas pocas obras, aunque ocupó el cargo de embajador en Bélgica durante el primer mandato de Carlos Menem, entre 1989 y 1995. En 1997 ingresó a la Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas. Falleció en 2008.

Los dos actores se encuentran ligados por varios puntos en común: nacidos el mismo año, fuera de la órbita de la Capital Federal, titulados en Filosofía durante los años del peronismo clásico, partícipes de experiencias intelectuales y políticas en común. Hijos de una etapa en que el liberalismo había sido sacudido por una crisis que desembocó en la etapa peronista y la conformación de la dicotomía populismo-antipopulismo/peronismo-antiperonismo, las contundentes reformulaciones al interior de los espacios católicos durante la etapa cerrada en 1955 y sus posteriores meandros fueron ejes centrales a la hora de pensar, desde el liberal-conservadurismo, los modos de articulación de una concepción católica alejada de las ocurridas en los años de la que entendían como una experiencia totalitaria masiva. Por ello, será el tópico del "siglo de las masas" el que ordene las lógicas según las cuales estos intelectuales pensaron las categorías católicas.

2- El núcleo cultural

2.1-Operaciones sobre los significados del catolicismo

Como marca Harbour (1985: 21 y ss.), actúan en la tradición conservadora tres principios religiosos: el cosmológico, el humanismo teocéntrico y las implicancias sociales de estos. Así, para los intelectuales del liberal-conservadurismo fue una estrategia intelectual central construir una serie de teorías acerca de los significados del catolicismo, ligada a las batallas por el sentido que estos autores emprendieron en sus obras, tanto en torno al núcleo cultural como al político. Dicha estrategia siguió dos caminos diferenciados: mientras las polémicas al interior del liberalismo y el

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

catolicismo aparecieron subsumidas a los usos apropiatorios de estos conceptos, las intervenciones sobre el núcleo político aparecieron constantemente explicitadas. La operación fundamental es aquella que identifica al catolicismo con Occidente y lo postula como religión superior y, en tal sentido, como una ética, fuertemente política, también de grado superior, pero destacando su entroncamiento con la religión monoteísta y bíblica judía. Se trata de una operación clásica del humanismo, en tanto, como lo destaca Todorov “los humanistas han intentado establecer por tanto una relación significativa entre sus valores y lo que han reconocido como la identidad misma de la especie humana”, que se conforma como una “puesta en correspondencia entre moral, política y antropología” (1999: 67-68).

Muy difundido entre la intelectualidad liberal-conservadora, el concepto de rasgos hegelianos creado por Jorge L. García Venturini, “el Espíritu de Occidente”, es un eje central para sostener, desde bases religiosas, sus concepciones políticas y forjar un esquema fuertemente representativo de los análisis de este ideario. Según el filósofo, tal espíritu se formaba con el encuentro de los respectivos espíritus de Israel y Grecia, es decir, Razón y fe, Logos socrático y monoteísmo bíblico, que daban nacimiento a Occidente como tal y al concepto, “derivado o consecuente de estos”, de libertad. Escribía García Venturini (2003: 253): “Por de pronto, no se trata –como se dice habitualmente– que en Occidente (un lugar) nació una determinada cultura o concepción del mundo o –como diremos nosotros– un espíritu nuevo, sino al contrario, al nacer ese espíritu nació Occidente. Estrictamente, no había Occidente antes de ese espíritu, en la medida en que llamamos Occidente precisamente a ese espíritu”⁸. La tarea que en la constitución de Occidente desempeñó el cristianismo fue la de actuar como amalgama trascendente entre la Razón griega y la fe “concepción espiritual, personal y trascendente” judía (2003: 254), dando lugar a una concepción nueva, pero anclada en tales tradiciones, superadora y última. Todorov plantea, también, la recurrencia a un eje “Atenas-Jerusalén” en el humanismo (1999: 25), como el aquí reformula el filósofo bahiense. Tales coordenadas definían a la Argentina en su pertenencia a “la civilización occidental y cristiana” (2003: 253).

⁸ García Venturini (1980), en una entrevista, opone Occidente-Oriente al punto de afirmar: “Oriente no existe. ¿Por qué (Occidente) debería comprenderlo?”.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

Si bien estos autores teorizan la superioridad del cristianismo por encima de otras religiones, por su raigambre ético-política expresada en el advenimiento de la noción de libertad, se diferencian del antisemitismo de otras vertientes de las derechas de su época y de décadas previas⁹. Ya en la década de 1950, el propio García Venturini señalaba que el influjo de Jacques Maritain había sido central para el abandono del nacionalismo¹⁰, y atacaba a sectores católicos por sus posturas nacionalistas¹¹. Una formulación explicativa de estas concepciones puede articularse a través de los estudios de Harbour y Nash: la obra del primer autor (1985: 30 y ss.), expone cómo las normas éticas de la tradición judeo-cristiana actúan de base moral para ciertas concepciones coincidentes con las que aquí estamos relevando, que justamente se diferencian de las derechas nacionalistas en tanto estas se caracterizaron, entre otros puntos, por su antisemitismo. Siguiendo el análisis de Nash (1987: 79 y ss.) sobre la articulación entre liberalismo y conservadurismo en los Estados Unidos, se hace evidente un paralelismo con la situación argentina, evidenciado en una búsqueda de profundizar el modelo cristiano y sus bases –la tradición judía– que se ve amenazado con el avance, entendido como nihilista y anómico, de la sociedad de masas. La clave de superación aparece por medio de la imbricación con el liberalismo en su vertiente conservadora, como una imbricación que conjuga los dos grandes conceptos basamentales del liberal-conservadurismo: orden y libertad.

Es justamente para contrarrestar dicho avance de la sociedad de masas que se da una recuperación de la idea de persona, como diferenciación de las masas y resguardo elitista ante ellas. Del “Espíritu de Occidente” se desprende esta concepción ética central, en tanto, como señalaba García Venturini (2003: 257), “desde entonces fuimos sabiendo que el ser humano no es un mero objeto o un objeto más importante, sino un

⁹ Lvovich (2004: 19 y ss.) ha detectado en la primera mitad del siglo XX diversos contactos con el antisemitismo en la propia tradición liberal, ausentes en estos actores.

¹⁰ Carta de García Venturini a Maritain, 1958. Archivo del Cerque D’ Etudes Jacques e Raïssa Maritain, Francia. Agradezco a José Zanca facilitármela. Para un análisis de las recepciones de Maritain en la Argentina, Cf. Orbe, 2006.

¹¹ Estas críticas eran una constante en las intervenciones de García Venturini en la revista *Criterio*. La más contundente de ellas apareció en una reseña de un libro de Pierre-Henry Simón, señalando sobre los intelectuales católicos que “quienes debieron ser los propiciadores de la más amplia fraternidad universal se han encerrado, paradójicamente, en el más cerrado y estéril de los nacionalismos” (1956: 478). La Delegación de Asociaciones Israelitas Argentinas (DAIA) editó en 1964 *Antisemitismo y cristianismo*, una conferencia del autor donde profundizaba estas posturas (Cf. García Venturini, 1964).

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

sujeto: que no es algo sino un alguien; que no es sólo un individuo sino una persona”¹². Es decir, el fundamento de la persona aparece dado por el carácter trascendente de su pertenencia al movimiento de conformación de tal espíritu, con lo cual la persona occidental aparece incluida tanto en el orden cosmológico de ligazón con Dios y en el orden teleológico del “Espíritu de Occidente”. Se incluye a la persona en un marco teleológico, entendido como perteneciente a y dependiente de la voluntad divina, en tanto ella se hubo expresado eligiendo a Israel y a Grecia, y en cuanto es Dios, finalmente, el fundamento de la persona (García Venturini, 2003: 208). Esta idea de persona, trascendentalista y espiritual, reacciona ante los adversarios que estos intelectuales explicitan combatir: el materialismo y el humanismo ateo, entendidos como fuentes de la sociedad de masas secular. Basado en la idea de no correspondencia entre el hombre y Dios, este proceso finalizaba extremándose en nihilismo, como lo analiza largamente Massuh (1975: 70-123), para explicar ese momento de la Modernidad, el siglo XX, donde el hombre ha perdido a Dios.

La concepción de persona de estos intelectuales, al mismo tiempo, obedecía a un profundo núcleo político, como se desprende de la articulación que hemos realizado entre los análisis de Harbour y Nash. El avance de las masas en la vida pública, el proceso de masificación social implicado en la modernización, llevaba a estos autores a teorizaciones que evitaban la postura reaccionaria, otro punto de gran diferencia con otras vertientes de la derecha, tanto a nivel histórico como epocal (Cf. Echeverría, 2009; Devoto, 2006; Lvovich, 2004; Saborido, 2004, 2005). La operación elitista, que configura un modelo ético-político y culturalista de la idea de persona, amparado como vimos en cánones trascendentalistas y espiritualistas, se hacía inaccesible a las masas pero buscaba ser una superación, en articulación con ideas del personalismo católico francés (Fazio, 2008), amén de las ideas personalistas del propio liberalismo (Vachet, 1972, 1973) y el dogma católico de encontrar lo nuevo volviendo al lugar de siempre (Eliade, 2001). Recordemos que el retorno a la pregunta por la persona se había hecho central en el pensamiento liberal-conservador mundial como respuesta a las experiencias de las políticas de masas luego de finalizada la II Guerra Mundial, y que

¹² El análisis personalista discrepa abiertamente con las corrientes de la renovación liberal luego agrupadas dentro del neoliberalismo. Cf, Nash (1987: 15-52).

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

este tipo de abordajes ético-políticos y culturalistas, fueron una de las estrategias intelectuales centrales en dicho proceso (Fazio, 2008; Nash, 1987).

Posturas tan discordantes con las derechas autoritarias son explicables precisamente por la preeminencia del liberalismo en el esquema del liberal-conservadurismo, puesto que el conservadurismo tradicional en cuantiosas ocasiones, como destaca Harbour (1985: 33), corre el peligro de quedar atrapado en un discurso teológico, deviniendo un sistema dependiente de justificaciones teocéntricas. En cambio, estos intelectuales realizan un balance que coloca como base y trascendencia a lo religioso pero deja en manos del hombre, de su libertad, el obrar terrenal. Es por ello que el rol que lo religioso juega en estas ideas es de una importancia central pero a la vez no asfixia, resumiendo en sí constantemente, la dinámica de lo público, sino que aparece actuando como basamento y destino de los pasos del hombre libre.

El quiebre de la persona humana, entonces, iniciaba un proceso decadente que daba lugar al “siglo del hombre común”, un espacio secularizado, impersonalizado y carente de orden jerárquico, que entroncaba lógicamente con la masificación y su rostro otro: el avance de un tipo de individualismo de sujetos atomizados que resultaba igualmente alienante. Massuh (1975: 122) alertaba sobre la consecuencia final, el desmoronamiento del orden cultural, implicado en “tentación de la *hybris*, desmesura, negación que se absolutiza a sí misma, igualación por lo bajo, rechazo de toda disposición jerárquica de los entes”. Este análisis del autor tucumano es altamente significativo puesto que muestra la concepción liberal-conservadora sobre el punto extremo de la masificación, ligado esencialmente a lo disruptivo desde un punto de vista ontológico y antropológico.

La respuesta de estos autores, entonces, pasaba por una concepción de persona capaz de volver a encontrar lo trascendente y lo espiritual en sí misma: “La actual tarea religiosa ya no implica una salida hacia lo divino trascendente sino un rastreo en el corazón del hombre, el recorrido de sus profundidades. Descubrir al hombre significa descubrir a Dios” (Massuh, 1975: 62). Esta correspondencia entre el hombre y Dios implica una concepción fundamentada en un principio donde el hombre es libre porque participa, de manera imperfecta y limitada, en lo absoluto que es Dios. El quiebre de la ligazón del hombre con Dios, entonces, posee un correlato central en lo social, como

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

hemos visto en el caso del advenimiento del siglo de las masas y sus implicancias, que es inescindible de lo político, que trataremos en el siguiente apartado.

3- El núcleo político

3.1- Entre el rol de las masas y la recuperación elitista de la persona

“Hay una pregunta básica y anterior a cualquier otra digresión. ¿Cuál es el objetivo de la política? ¿Cuál es el fin de la ciudad temporal?”, se planteaba García Venturini, y respondía: “Desde un punto de vista cristiano –que es el que asumimos– la política, como ciencia y como práctica, es una expresión de la moral, una ‘rama especial de la ética’, como ya la definía Aristóteles. Luego es un modo de relación con Dios y con el prójimo, y no parece haber otra traducción de este mandato moral que trabajar por la *dignificación de la persona humana*” (2003: 223). El rol político de tal dignificación de la persona pasaba por la oposición elitista al avance tanto de las masas como del individualismo ateo, entendido como finalmente nihilista. El signo del ’80 actuaba aquí como referencia ineludible, y aparecía una operación de “cristianización” de tal experiencia, una estrategia intelectual con antecedentes en las interpretaciones católicas, como ha demostrado Zanatta (2005). En los autores que aquí estamos analizando, la recuperación se da en un contexto marcado por, como lo ha calificado Bruno, un verdadero *boom* de aproximaciones a la temática de la “Generación del ’80” (2006: 135-137). La principal modalidad que asumió esta operación de “cristianización” de los hombres del ’80 por parte de los intelectuales liberal-conservadores, estuvo dada por medio de una conformación oblicua donde se postulaba un tipo de persona deseable que habría sido representada por los protagonistas de aquella etapa, y que aparecía igualada a la idea católica de persona propuesta por estos autores, dejándose de lado la cuestión del laicismo.

“Por supuesto, que en la perspectiva cristiana la ciudad temporal es paso, tránsito y cosa efímera, no morada definitiva (...). Pero también la ciudad temporal tiene su dignidad, porque *es* la ciudad del hombre, que es hijo de Dios y heredero de su gloria” señalaba García Venturini (2003: 223-224). La lectura del filósofo postula esa ligazón entre el hombre y Dios que, habíamos visto en el análisis de Massuh, se había quebrado, como constitutiva del sentido de la “ciudad temporal”. Es la politización de esta idea religioso-cultural la que permite proceder sobre la temática de la sociedad de masas,

donde se dan tanto el fenómeno de la igualación masiva como del individualismo nihilista. El ingreso de las masas en la vida política argentina era leído como sustentado por tres etapas que conformaban una acumulación negativa que explicaría la decadencia nacional: la Ley Sáenz Peña en 1912, la llegada al poder del radicalismo en 1916 y el punto de paroxismo con la aparición del peronismo en 1945. La participación de contingentes sociales cada vez mayores en el espacio público, con la carga institucional y simbólica correspondiente, era vista como el factor clave del quiebre de la aristocracia política, de la mano de aquello que García Venturini denominaba “igualitarismo”, y que en su lectura no operaría sino como “desvirtuación de la igualdad”, obrada por “demagogos” (2003: 243). Este fenómeno no era sino una cara, señalaba Massuh, una “consecuencia estricta” del nihilismo y su ciclo, que igualaba todos los instantes: un proceso de achatamiento de la experiencia y de las propias personas, “el tiempo profano” (1975: 107-108). El ámbito de igualación de lo social, entonces, aparecía aquí dividido entre dos vertientes, una legítima y otra artificial. En primer lugar, una “igualdad legítima y deseable, aquella que consiste en dar a cada cual lo que le corresponde (...), en tratar a cada uno según sus méritos y necesidades” (García Venturini, 2003: 243). En segundo término, la ya analizada deformación practicada por el “igualitarismo”: resuenan en estas interpretaciones las incorporaciones sociales producidas por el radicalismo y el peronismo, y su actuación sobre una concepción aristocrática de igualdad, donde uno de los modos de aproximación a ella era entendido como dado de manera artificial, como deformación de los modos auténticos, es decir los del liberal-conservadurismo del '80. Frente a tal amenaza, se erigía una lectura de aquel liberal-conservadurismo ochentista entendido como el eje de una articulación cultural-política sabia que debía actuar como tradición inspiradora, capaz de ser constantemente puesta al día.

En palabras de García Venturini, las máximas representaciones de los desvíos plausibles de aparecer dentro del derrotero del “Espíritu de Occidente” eran el nazifascismo, el comunismo, y sus formas putativas, “otros *ismos* menores imitadores que señorean en nuestra época, como el *ismo* que señoreó, sin señorío, dos veces en nuestro país en menos de veinte años” (2003: 262), en alusión al peronismo, que era entendido como el desvío implicado por las formas populistas. “Es fácil advertir en todos ellos un ancestral irracionalismo, esencialmente ajeno a la principal inspiración de

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

Occidente, opuesto a la razón, al logos socrático y a la noción de persona del Cristianismo”, siendo entendidos en tanto “niegan toda concepción teocéntrica y toda antropología trascendente”: “estas fuerzas irracionales son verdaderamente devastadoras y tienen en jaque al Espíritu de Occidente. Penetran todos los estratos sociales y culturales” (García Venturini, 2003: 262-263). Por ello, el “Espíritu de Occidente enfrenta a un enemigo que, con los medios que el propio Occidente le ha proporcionado, es hoy más temible y poderoso que nunca” (García Venturini, 2003: 265): en los términos de Massuh ya analizados, el avance del nihilismo vía humanismo ateo y sus implicancias políticas. La tiranía totalitaria y la kakistocracia eran, entonces, ese enemigo de dos caras, el totalitarismo y el gobierno de los peores: “En no pocas conciencias *democracia* pasó a significar o a implicar la mediocridad, la medianía (la llamada *mediocracia*), o directamente la posibilidad de acceso al poder de los menos aptos, de los inferiores, aun de los incapaces y de los peores. Hay casos donde ya no se trata de aristocracia ni de democracia sino abiertamente de *kakistocracia*.” (García Venturini, 2003: 307-8). El propio “Espíritu de Occidente” aparecía como la conformación capaz de hacer frente a lo que presentaba como tan decisivo enfrentamiento, “cosmovisión que hay que poner al día todos los días y mostrarla reactualizada y cargada de esperanzas a las nuevas generaciones, porque si bien su fuerza radica en que es verdadera, también es menester que luzca un rostro atractivo y una prestancia hidalga” (García Venturini, 2003: 268)¹³. Las “cuestiones de estilo”, como las llamó Svampa (2006), permiten leerse como un eje estético de lo político, que en los autores que nos ocupan se evidencia central: como lo definía Massuh (1975: 112-123), se trataría de la llegada del nihilismo al hombre, la igualación por lo bajo que fomenta el quiebre cultural de lo político. La ruptura de la concepción elitista, la sociedad de masas, entonces, desembocaba en la gran antítesis del orden elitista liberal-conservador. Entramos aquí en la lectura última sobre la sociedad de masas: ella acabará, siempre, en un orden clausurante de la persona. De ahí que las relecturas del catolicismo buscaran restituir el valor de tal concepto, como conjurador de las amenazas de la historia.

¹³ En distintos estudios pueden encontrarse análisis que marcan la fortaleza de una clave interpretativa, que se extendió a diversos lineamientos ideológicos, fuertemente influida por las categorías de los años de entreguerra y luego por las de la Guerra Fría: la lucha “libertad vs. totalitarismo” aparecía tutelando muchas construcciones discursivas inevitablemente reduccionistas. (Cf. Fazio, 2008; Verbitsky, 2008, 2009).

Conclusiones

A lo largo de este trabajo, hemos buscado demostrar que los intelectuales liberal-conservadores recurrieron a basamentos religiosos católicos, a los cuales, en medio de un proceso de grandes tensiones para esta concepción, redefinieron en su proceso de imbricación con el liberalismo-conservador. La construcción de un sustrato ético-político y culturalista capaz de sustentar el plano específicamente político apareció como una estrategia intelectual central para enfrentar a la Argentina de masas. En los pliegues de tal operación, el liberal-conservadurismo apareció plenamente definido como una concepción completa y compleja. Las grandes preguntas inherentes a las visiones ético-políticas y culturalistas aparecieron entonces como puntos de sustento de una lectura elitista que, buscando conjurar los males de la sociedad de masas, se posaba sobre el legado de la “Generación del ‘80” para pensar, desde allí, los cánones de la sociedad deseable. Esta operación, completa y compleja, buscaba encontrar en la allí las claves para la superación del presente pero también del signo histórico iniciado con el advenimiento de la democracia popular. Releer y reconfigurar las nociones atinentes al catolicismo fue, así, un paso axial a la hora de reformular los modos en los cuales el liberal-conservadurismo debía superar a su tiempo histórico, anclado en pautas culturales y políticas comunes, mirando al eje del ‘80 y proyectándose al futuro como modo de exorcizar el presente.

Fuentes

- GARCÍA VENTURINI, José L. (1956): Reseña de *Los católicos, la política y el dinero*, de Pierre Henry-Simon, en: *Criterio*, n° 1262, Buenos Aires, p. 478.
- (1958): Carta de J. L. García Venturini a J. Maritain. Archivo del Cerque D’ Etudes Jacques e Raïssa Maritain, Francia.
- (1962): *Ante el fin de la historia*, Buenos Aires, Troquel.
- (1964): *Antisemitismo y cristianismo*, Buenos Aires, DAIA.
- (1980): “Para tomarlo con Filosofía”, entrevista por Orlando Barone, *Mercado*, 31 de julio, s:p.
- (2003) [1978]: *Politeia*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- MASSUH, Víctor (1969): *Nietzsche y el fin de la religión*. Buenos Aires, Sudamericana.
- (1975): *Nihilismo y experiencia extrema*, Buenos Aires, Sudamericana.
- (1984) [1968]: *La libertad y la violencia*. Buenos Aires, Sudamericana.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

Bibliografía

- AA. VV. (2001): *La derecha argentina. Nacionalistas, neoliberales, militares y clericales*, Buenos Aires, Javier Vergara.
- ACKERMAN, Bruce (1995): *El futuro de la revolución liberal*, Buenos Aires, Ariel.
- AUZA, Néstor T. (1981): *Católicos y liberales en la generación del '80*, Buenos Aires, Ediciones Culturales Argentinas.
- (1984): *Los católicos argentinos. Su experiencia política y social*, Buenos Aires, Claretiana.
- BENEGAS LYNCH, Alberto (1989): *Por una Argentina mejor*, Buenos Aires, Sudamericana.
- BOTANA, Natalio R. (1998): *El orden conservador. La política argentina entre 1880 y 1916*, Buenos Aires, Sudamericana.
- BRUNO, Paula (2007): “Un balance del uso de la expresión *generación del 80* entre 1920 y 2000”, en *Secuencia. Revista de Historia y Ciencias Sociales*, n° 68, pp. 115-161.
- DEVOTO, Fernando (2006): *Nacionalismo, fascismo y tradicionalismo en la Argentina moderna. Una historia*, Buenos Aires, Siglo XXI Iberoamericana.
- DI STEFANO, Roberto y ZANATTA, Loris (2000): *Historia de la Iglesia argentina. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*, Buenos Aires, Mondadori.
- ECHEVERRÍA, Olga (2009): *Las voces del miedo. Los intelectuales autoritarios argentinos en las primeras décadas del siglo XX*, Rosario, Prohistoria.
- ELIADE, Mircea (2001): *El mito del eterno retorno*. Buenos Aires, Emecé.
- FAZIO, Mariano (2008): *Cristianos en la encrucijada. Los intelectuales cristianos en el período de entreguerras*, Madrid, RIALP.
- FIORUCCI, Flavia (2001): “El antiperonismo intelectual: de la guerra ideológica a la guerra espiritual”, ponencia presentada en el XIII Congreso Internacional de la Latin American Studies Association, Washington DC, 6-8 de setiembre.
- (2011): *Intelectuales y peronismo. 1945-1955*, Buenos Aires, Biblos.
- GALLO, Ezequiel (1992), entrevista s/t, en MONTSERRAT, Marcelo (comp.): *La experiencia conservadora*, Buenos Aires, Sudamericana-Fundación Argentina.
- GARGARELLA, Roberto (2008): *Los fundamentos legales de la desigualdad. El constitucionalismo en América (1776-1860)*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- GHIO, José María (2007): *La Iglesia católica en la política argentina*, Buenos Aires, Prometeo.
- GHIRARDI, Enrique (1983): *La democracia cristiana*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- HABEGGER, Norberto, MAYOL, Alejandro y ARMADA, Arturo (1970): *Los católicos posconciliares en la Argentina*, Buenos Aires, Galerna.
- HALPERÍN DONGHI, Tulio (1998): “1880: un nuevo clima de ideas”, en *El espejo de la historia. Problemas argentinos y perspectivas latinoamericanas*, Buenos Aires, Sudamericana.
- HARBOUR, William R. (1985): *El pensamiento conservador*. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- HEREDIA, Mariana (2000): “La ideología liberal conservadora frente a los conflictos sociales y políticos en los años ‘70”, en *Sociohistórica*, n° 7, pp. 83-120.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

- (2007): *Le metamorphose de la representation. Economistas et politique en la Argentine (1975-2001)*. Tesis doctoral no publicada, EHESS, París.
- LLAMAZARES VALDUVIECO, Iván (1995): “Las transformaciones ideológicas del discurso liberal-conservador en la Argentina contemporánea: un examen del pensamiento político de Federico Pinedo y Álvaro Alsogaray”, *América Latina Hoy*, n° 11-12, pp. 143-152.
- LÖWY, Michael (1999) *Guerra de dioses. Religión y política en América Latina*, México DF, Siglo XXI.
- LVOVICH, Daniel (2003) *Nacionalismo y antisemitismo en la Argentina*, Buenos Aires, Javier Vergara.
- MORRESI, Sergio (2007a): “La democracia de los muertos. Algunos apuntes sobre el liberalismo-conservador, el neoliberalismo y el Proceso de Reorganización Nacional”, en XI Jornadas Interescuelas de Historia, Tucumán, 19-21 de setiembre.
- (2007b): “Neoliberales antes del neoliberalismo”, en SOPRANO, Germán y FREDERIC, Sabina: *Construcción de escalas en el estudio de la política*. Buenos Aires-Los Polvorines, Prometeo-UNGS.
- (2008): *La nueva derecha argentina. La democracia sin política*, Los Polvorines-Buenos Aires, UNGS-Biblioteca Nacional.
- (2009): “Los compañeros de ruta del Proceso. El diálogo político entre las Fuerzas Armadas y los intelectuales liberal conservadores”, en XII Jornadas Interescuelas de Historia, Bariloche, 28-31 de octubre.
- (2011): “Las raíces del neoliberalismo argentino (1930-1985)”, en ROSSI, Miguel Ángel y LÓPEZ, Andrea: *Crisis y metamorfosis del Estado argentino. El paradigma neoliberal en los noventa*.
- MULEIRO, Vicente (2011): *1976. El golpe civil*. Buenos Aires, Planeta.
- NALIM, Jorge (2002): *The Crisis of Liberalism in Argentina, 1930-1946*. Tesis de doctorado no publicada, University of Pittsburgh, Pittsburgh.
- NASH, George L. (1987): *La rebelión conservadora en los Estados Unidos*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- NEIBURG, Federico (1998): *Los intelectuales y la invención del peronismo*, Buenos Aires, Alianza.
- NINO, Carlos (1990): “Liberalismo-conservador. ¿Liberal o conservador?”, en *Revista de Ciencia Política*, vol. XII, n° 1-2, pp. 20-44.
- ORBE, Patricia (2006): “La concepción política de Jacques Maritain, eje de una controversia católica”, en Biagini, Hugo E. y Arturo A. Roig (dirs.): *El pensamiento alternativo en la Argentina del siglo XX. Tomo II: Obrerismo, vanguardia, justicia social (1930-1960)*, Buenos Aires, Biblos.
- ORTEGA Y GASSET, José (1993) [1929]: *La rebelión de las masas*, Madrid, Planeta.
- SABORIDO, Jorge (2004): “El antisemitismo en la historia argentina reciente: la revista *Cabildo* y la conspiración judía”, en *Revista complutense de historia de América*, n° 30, pp. 209-223.
- (2005): “El nacionalismo católico durante los años de plomo: la revista *Cabildo* y el Proceso de Reorganización Nacional”, en *Anuario de Estudios Latinoamericanos*, n° 62, pp. 235-270.
- SARLO, Beatriz (2001): *La batalla de las ideas (1943-1973)*, Buenos Aires, Ariel.
- SPINELLI, María Teresa (2005): *Los vencedores vencidos. El antiperonismo y la Revolución Libertadora*, Buenos Aires, Biblos.

Martín Vicente. El fundamento religioso del elitismo en los intelectuales liberal-conservadores argentinos en la década de 1970. Los casos de Jorge L. García Venturini y Víctor Massuh. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 179-197.

- SVAMPA, Maristella (2006) [1994]: *El dilema argentino: civilización o barbarie*, Buenos Aires, Taurus.
- TERÁN, Oscar (1983): “El error Massuh”, en *Punto de Vista*, n°17, pp. 4-6.
- TODOROV, Tzvetan (1999): *El jardín imperfecto. Luces y sombras del pensamiento humanista*. Barcelona, Paidós.
- VACHET, Andre (1972): *La ideología liberal 1*, Madrid, Fundamentos.
- (1973) *La ideología liberal 2*, Madrid, Fundamentos.
- VERBITSKY, Horacio (2006): *Doble juego. La Argentina católica y militar*, Buenos Aires, Sudamericana.
- (2008): *La violencia evangélica. Historia política de la Iglesia Católica. Tomo II*, Buenos Aires, Sudamericana.
- (2009): *Vigilia de armas. Historia política de la Iglesia Católica. Tomo III*, Buenos Aires, Sudamericana.
- VICENTE, Martín (2008): *Rastros de azufre. La intelectualidad del liberal-conservadurismo argentino, entre la obturación retrospectiva y las lógicas de la última dictadura militar*, tesis de maestría no publicada, Instituto de Altos Estudios Sociales-Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires.
- (2010): “Una serie de exploraciones a partir de las ideas políticas de los economistas del liberal-conservadurismo: lineamientos ideológicos de la última dictadura, perfiles intelectuales y polémicas al interior del liberalismo”, en V Jornadas de Historia Contemporánea, Los Polvorines, 22-25 de junio [CD-ROM].
- ZANATTA, Loris (1999): *Perón y el mito de la nación católica. Iglesia y ejército en los orígenes del peronismo. 1943-1946*, Buenos Aires, Sudamericana.
- (2005): *Del Estado liberal a la nación católica. Iglesia y ejército en los orígenes del peronismo. 1930-1943*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.
- ZANCA, José (2006): *Los intelectuales católicos y el fin de la cristiandad. 1955-1966*, Buenos Aires, FCE.
- (2009) *El humanismo cristiano y la cultura católica argentina (1936-1959)*, tesis doctoral no publicada, Universidad de San Andrés, Buenos Aires.
- ZIMMERMANN, Eduardo (1995): *Los liberales reformistas. La cuestión social en la Argentina. 1890-1916*, Buenos Aires, Sudamericana-UDESA.

Recibido: 27 de junio de 2011. – Aceptado: 1 de marzo de 2012.

Moisés Kopper. Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político*

Moisés Kopper**

Resumen

Este trabalho problematiza o uso público da palavra nos espaços da democracia – representativa e participativa – de Porto Alegre. Pretende-se apreender, de forma particular, a maneira como a *arte oratória* é empregada estrategicamente por líderes comunitários em sua atuação performática e mediadora por diferentes espaços públicos da cidade. Pensado como uma modalidade específica de capital simbólico que agrega valor às performances discursivas, o uso público da palavra contribui para a compreensão dos processos representativos e de mediação política que orientam a participação popular, assim como dos significados atribuídos ao exercício da política. A etnografia privilegia, através da observação participante, os itinerários de um desses líderes comunitários, demonstrando como suas competências lingüísticas o conduzem à ação, conectando uma diversidade de agentes e instituições sociais, tais como associações de camelôs e o novo *Centro Popular de Compras* de Porto Alegre. Os resultados indicam que as relações de poder da liderança são constituídas em contextos de disputa e negociação, envolvendo líderes e grupos sociais concorrentes, de um lado, e dispositivos estatais, como o Ministério Público, a Prefeitura e a Câmara Municipal de Vereadores, de outro.

Palabras clave: Arte Oratória – Democracia Participativa – Antropologia – Porto Alegre/RS.

Keywords: Oratory art – Participative democracy – Anthropology - Porto Alegre/RS.

* Este artigo é uma adaptação e constitui parte integrante do Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Sociais, apresentado em 2009/02 à banca examinadora do Departamento de Antropologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

** Moisés Kopper é mestrando em Antropologia Social e é graduado em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Foi bolsista Pibic/CNPq no projeto “Cultura e Democracia Participativa” de 2007 a 2009. Atualmente, é bolsista PROEX-CAPES de mestrado. E-mail: moiseskopper@royalnet.com.br

A história deste artigo tem seu início em agosto de 2007, quando ingressei, como bolsista de Iniciação Científica, no projeto de pesquisa “Cultura e Democracia Participativa”, sob a orientação do professor Arlei Sander Damo. Em termos gerais, o ponto fundamental dessa tentativa de incursão pelas esferas do Orçamento Participativo de Porto Alegre (OP-POA) era de enfatizar a atuação e o fluxo ordenado de agentes sociais – em especial, de líderes comunitários – e experiências, na tentativa de captar os itinerários dos sujeitos encarnados que conformam, de uma perspectiva local e cultural, os meandros desse dispositivo de participação popular na esfera pública (Damo, 2006; Kunrath Silva, 2002). De maneira particular, esforcei-me, naquele momento, por compreender as relações de concorrência que se instituem entre as diferentes lideranças – seja no Conselho do OP (COP)¹, seja nos Fóruns Regionais de Delegados e Conselheiros (FROPs)² –, em disputa pelo monopólio da representação social e pela legitimidade de mediar os interesses dos delegados e das comunidades que representam. Isso, por sua vez, coloca em jogo um complexo sistema de construção de reputações e de produção e manutenção de capital político entre esses agentes.

A observação participante se concentrou, até o primeiro semestre de 2008, sobre a Região Centro do OP-POA, estendendo-se, a partir de 2009, também sobre o COP. Aos poucos, passei a perceber as dinâmicas culturais que ali se desenhavam como uma modalidade de jogo social, dramatizado e ritualizado de acordo com uma certa perspectiva estética e performática que possibilitava a expressão singular de seus participantes em espaços públicos específicos. O OP era tido, então, como um campo aberto de experimentação retórica, subjetiva e cultural a partir do qual novas práticas e técnicas poderiam ser apreendidas e acopladas na propulsão dos interesses locais das comunidades participantes.

A partir do segundo semestre de 2008, passei a acompanhar etnograficamente a realização estratégica da mediação política pelos interstícios dos espaços públicos (Velho e Kuschnir, 2001) – num processo dinâmico, em que são testadas e colocadas à

¹ Guardando certas semelhanças para com as instituições parlamentares convencionais, o COP é o órgão máximo de deliberação do OP, através da participação de todos os conselheiros de todas as diversas regiões do OP, ele planeja, fiscaliza e delibera sobre os investimentos a nível municipal.

² Os FROPs reúnem os conselheiros e delegados em cada região ou temática, ocasião em que são discutidas as prioridades de investimentos locais. Em função da participação dessas duas categorias diferenciadas de agentes da democracia participativa – bem como de parte voluntária da comunidade – afloram com mais vigor e efervescência os embates políticos, as negociações de sentido entre o governo e a comunidade.

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político*. *Papeles de Trabajo*, Año 6, Nº 9, junio de 2012, pp. 198-224.

prova as capacidades do líder comunitário em fazer valer seus contatos, suas redes, seu capital simbólico e cultural, enfim, seu poder de barganha e negociação. Por conseguinte, para se poder compreender e problematizar a mediação, cumpre observar os seus processos de operacionalização, que necessariamente ocorrem nos entre-espços – de liminaridade, de fronteira cultural – seja na relação do líder com a comunidade, seja na negociação cultural nos espaços de bastidor da política convencional, seja no acionamento de dispositivos estatais, como o Ministério Público, a Prefeitura Municipal e a Câmara de Vereadores.

O ponto de partida para esse deslocamento de objeto e, conseqüentemente, do próprio interesse de investigação teórica, foi a candidatura de um dos conselheiros titulares da Região Centro para o cargo de vereador de Porto Alegre. A fim de acompanhar a rotina e as práticas dessa tentativa de incursão pelos espaços êmicos de arregimentação de capital político, passei a tomar parte, mais diretamente, do cotidiano de Juliano Fripp que, além de atuante, há alguns anos, no Conselho do OP, também está à testa de um grupo de comerciantes informais envolvidos com a implantação do novo Camelódromo³, no centro da cidade.

Finalmente, desde fevereiro de 2009, tenho acompanhado quase que diariamente os efeitos da negociação e das estratégias políticas de Juliano Fripp e seu séquito de lideranças políticas no acionamento de várias modalidades de agência para a consecução de seus interesses – entre as quais, por exemplo, o Ministério Público, a Prefeitura Municipal, a Imprensa, a Câmara de Vereadores. Da mesma forma, tenho realizado trabalho de campo entre os próprios camelôs⁴, doravante considerados comerciantes populares, buscando captar os retratos e corolários subjetivos desses processos de transição física e cultural⁵.

Os sustentáculos teórico-epistemológicos

O objetivo deste artigo, nesse sentido, é discutir e problematizar, por meio de três casos etnográficos paradigmáticos, algumas das experiências que constituíram minhas

³ Termo com o qual se designa a concentração de trabalhadores ambulantes, os “camelôs”, em um determinado espaço circunscrito ou negociado com o Estado para abrigá-los. Vide nota seguinte.

⁴ O termo, êmico, refere-se a como são usualmente caracterizados os trabalhadores ambulantes no Brasil.

⁵ Os trabalhos de campo realizados junto às instâncias do OP, tanto quanto o acompanhamento de Juliano Fripp e dos camelôs envolvidos nas negociações do Camelódromo, renderam um copioso conjunto de escritos etnográficos, de mais de 900 páginas, na forma de diários de campo, em permanente expansão.

Moisés Kopper. Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

incurções de campo, para além dos espaços da democracia participativa de Porto Alegre. Baseio-me, para tanto, em três eventos interligados que, pela diversidade de suas escalas espaciais, permite compreender a atuação do grupo em perspectiva comparativa – o primeiro deles, a eleição de Juliano, o segundo, o acionamento da Tribuna Popular da Câmara de Vereadores e o último o retorno do líder ao cotidiano.

Tomando como ponto de partida as estratégias discursivas materializadas na atuação de Juliano por esses espaços, é possível pensar a questão do desenvolvimento de uma arte oratória idiossincrática que tem lugar nos espaços destinados ao uso público e performático da palavra, a partir da discussão ensejada por Pierre Clastres (1979), ao problematizar o papel do chefe político nas “sociedades contra o Estado”. Nesses grupos sociais, a palavra constitui-se no dever do poder: não se reconhece ao chefe o direito à palavra porque ele é o chefe; a sociedade exige do homem destinado a ser chefe que ele prove o seu domínio sobre uma série de competências técnicas que o distinguem do resto do grupo, todas centradas no uso retórico da palavra. (Clastres, 1979: 149-153).

Nessa perspectiva, um dos elementos constitutivos centrais para o entendimento dos sustentáculos simbólicos inerentes aos contextos de performance discursiva e que orienta a expressão pública do chefe como mediador político, é o desenvolvimento subjetivo daquilo que Christian Ghasarian (2007) denominou “arte oratória”, tendo como contexto etnográfico a sociedade de Rapa, na Polinésia Francesa. Consoante o autor, as qualidades retóricas de expressão da palavra pública ritualizada nesses grupos sociais estão associadas ao exercício de funções estatutárias importantes, como as de pastor, diácono, prefeito, presidente de uma associação local, etc. Contudo, diferentemente de Clastres (1979) – que associa indestrinçavelmente poder e palavra – Ghasarian está preocupado em demonstrar como uma determinada “arte oratória” *sui generis* opera concomitantemente à formação de uma arte democrática e, por extensão, na construção de um *in-group* moral entre os sujeitos (Ghasarian, 2007).

Pensar o uso público da palavra a partir da faculdade de improvisação implica, seguramente, tratá-la em termos de uma modalidade específica de capital simbólico, isto é, enquanto um conjunto de códigos e bens imateriais produzidos e apreendidos pelo sujeito no decorrer de sua socialização nos espaços de participação da democracia participativa e que promovem o reconhecimento imediato e naturalizado das

propriedades intrínsecas ao seu discurso. Em outras palavras, significa aqui que a análise do poder das palavras deve estar conectada aos usos da linguagem e, por conseguinte, às condições sociais de utilização das palavras e da eficácia ritual deste capital retórico (Bourdieu, 1998). De modo que o princípio da eficácia simbólica das diferentes formas de argumentação, de retórica e de estilística deve ser procurado na “relação entre as propriedades do discurso, as propriedades daquele que o pronuncia e as propriedades da instituição que o autoriza a pronunciá-lo”.

Assim, compreender a *performance* implica dar conta, por extensão, da maneira como o sujeito, de corpo inteiro, nela participa, toma parte e forma, isto é, tendo em vista o contexto mais amplo de qualquer interação intersubjetiva e os elementos (atitudes e posturas) acionados na presença da alteridade (Le Breton, 2009). Depreende-se disso que a performance não pode ser reduzida ao estudo do objeto semiótico: “sempre alguma coisa dela transborda, recusa-se a funcionar como signo... e todavia exige interpretação” (Zumthor, 2000). Trata-se, portanto, de um processo global de significação.

As propriedades intrínsecas ao discurso não cumprem, pois, a função de proferir uma ordem prescritiva aos interlocutores, numa dada situação comunicativa. O mediador político, via de regra, não dispõe de autoridade alguma, de qualquer poder de coerção (Evans-Pritchard, 2007); o chefe não está em relação de transcendência ou exterioridade ontológica e física com sua comunidade, à semelhança do Príncipe, em Maquiavel (Foucault, 1979). O líder comunitário está ao serviço da sociedade que o institui, enquanto corresponder com perspicácia aos anseios e expectativas de seus representados, numa relação de interdependência cujo risco é permanente (Clastres, 1979):

A tribo, para quem o chefe não é mais do que um instrumento apto para realizar a sua vontade, facilmente esquece as vitórias passadas do chefe. Para ele nada está adquirido em definitivo, e se ele quer restituir às pessoas a memória tão facilmente perdida do seu prestígio e da sua glória, não é somente exaltando as suas antigas proezas que o conseguirá, mas antes suscitando a ocasião de novos feitos de armas. Um guerreiro não tem escolha: está condenado a desejar a guerra. É exatamente aí que se encontra o consenso que o reconhece como chefe. Se o seu desejo de guerra coincide com o desejo de guerra da sociedade, esta continua a segui-lo (Ibidem: 203).

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político*. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

Privilegiar os itinerários percorridos por um dos líderes comunitários de destaque da Região Centro do OP de Porto Alegre, demonstrando como suas transações e articulações em contextos multifacetados de disputa e negociações operam na constituição de sua autoridade política e representativa – impõe uma série de desafios e problemas metodológicos. Como liderança comunitária engajada no processo de elaboração, desenvolvimento e apropriação de uma demanda específica e pontual da Região Centro do OP-POA – o CPC (Centro Popular de Compras) ou, como prefere chamar, simplesmente, o *Camelódromo* – Juliano intersecta em suas movimentações e estratégias discursivas uma diversidade de agentes e instituições sociais.

No que toca ao complexo ordenamento destas experiências múltiplas e heteróclitas que plasmam a democracia participativa, de modo geral, e a atuação de Juliano, de forma particular, farei uso da noção metodológica eliasiana de análise processual e relacional a partir das cadeias de interdependência que são constituídas entre diferentes eventos, sujeitos e espaços de interação (Elias, 1994). A idéia fundamental consiste em tomar as movimentações e o uso público da palavra operacionalizada por Juliano como porta de acesso às tensões e às redes de configurações mais amplas nas quais se inscreve sua ação (Elias, 1995). Sendo assim, as próprias interações não são tomadas como eventos isolados, porque os indivíduos, sujeitos desse processo, são eles próprios atravessados pelas dinâmicas configuracionais dos processos e constituídos nas relações dinâmicas com o todo. Em uma palavra, os processos e eventos aqui narrados, ao privilegiarem determinados espaços de interação, pretendem ilustrar como a produção simbólica (estruturas mentais) está atrelada à dinâmica social (estruturas sociais) (Garrigou e Lacroix, 2001), na tentativa de retirar de uma “coleção de miniaturas etnográficas” uma ampla paisagem cultural da nação, da época, do continente ou da civilização (Geertz, 1989).

A seleção dos espaços que fizeram parte desta etnografia dos processos políticos obedeceu ao critério da multiplicidade das diferentes arenas de participação democrática desveladas pela mediação de Juliano: Ministério Público, Prefeitura Municipal, Secretaria Municipal de Indústria e Comércio (SMIC), Câmara Municipal de Vereadores, Centro Popular de Compras, Orçamento Participativo, mídia – procurou-se privilegiar a diversidade de instituições e agentes sociais que compõem o cenário

Moisés Kopper. Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

cultural e arquitetônico da esfera pública de Porto Alegre⁶. Por outro lado, atuar nos interstícios desses diferentes espaços sociais significa, do ponto de vista da construção representacional do líder comunitário, não somente que *ele esteve lá*, senão que a sua própria arte oratória, sua habilidade de jogar e usar inventivamente os conceitos, as lógicas e as dinâmicas sociais desses campos, se constitui *sobre* esses mesmos itinerários.

Vista dessa maneira, enfatizando a *dimensão concreta das experiências cidadãs pela produção etnográfica*, é possível compreender a política nas interfaces com a cultura, como tramada às teias de configurações sociais e culturais que lhe servem de suporte. Em outras palavras, ao problematizar a participação na política, tendo em vista as intersecções deste com outros campos sociais, franqueando os feixes de lutas e violências simbólicas que lhe são intrínsecos, desvela-se a particularidade do local, artesanalmente engendrado (Geertz, 1997; 2001), da Política como um valor. É tomando a política como termo êmico, com ênfase na etnografia e atento às tramas nativas (Peirano, 2001; Steil, 2001), que se poderá trazer novos elementos para o debate em torno da participação popular na política e, sobretudo, do dinamismo da cultura popular no Brasil.

Os itinerários e os universos de circulação: a atuação de Juliano Fripp

Residente em Esteio, região metropolitana de Porto Alegre, Juliano foi um dos fundadores da Associação Feira Rua da Praia (ASFERAP), em 2001. Desde então, vem travando sucessivas disputas em nome da comunidade que representa, seja na defesa de seus interesses, seja na discussão, proposição e execução de um dos maiores projetos arquitetônicos do centro de Porto Alegre – o Camelódromo. Meu primeiro contato com Juliano ocorreu ainda em 2007, ocasião em que eu frequentava com assiduidade o FROP da Região Centro do OP; na época, problematizava-se o início das obras do novo empreendimento. Durante todo o ano de 2008, a constante exposição à mídia em função dos conflitos com outros setores e agentes sociais envolvidos na disputa pelo Camelódromo, bem como as diversas manifestações públicas em favor da rediscussão

⁶ Muitos dos contextos e diários de campo desta pesquisa que venho realizando desde o início de 2009 não puderam ser contemplados; cito, aqui, sobretudo, os limites da representatividade de Juliano no interior do Camelódromo – é o caso daqueles indivíduos que, municiados de um olhar crítico sobre o processo, identificam problemas e contradições na condução dos trabalhos e na maneira como o líder se dirige à comunidade através de sua arte oratória *sui generis*.

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

do projeto e da transposição dos camelôs, fizeram-no candidatar-se a vereador de Porto Alegre. Apesar de seu prestígio político e das várias incursões durante a campanha pelas comunidades da Região Centro do OP, em que se consolidou como liderança, fez cerca de 900 votos, o que o colocou numa distante posição de suplência, muito aquém, portanto, de suas aspirações iniciais.

O que está em jogo não é, pois, uma espécie de reconstituição exegética e histórica da trajetória de uma liderança comunitária, mas, antes, a tentativa de pensar a articulação e imbricação de diferentes universos simbólicos através do uso público da palavra por parte de uma das figuras centrais do processo de participação popular na política de Porto Alegre. E, mais importante: não se trata da figura particular de Juliano, nem de entendê-lo como um protagonista dessa história, mas, antes, dos grupos sociais, dos critérios culturalmente mediados de participação, das redes de reciprocidades, das alianças e das tensões macro-sociais a que o seu itinerário dá lugar.

Por sua vez, o projeto de concepção, planejamento e implantação de um Centro Popular de Compras que abrigasse os camelôs e comerciantes informais do centro de Porto Alegre precisa ser entendido tendo em vista o “campo de possibilidades” macrossociológico a partir do que foi possível pensar a emergência e concretização de uma instituição denominada “Camelódromo”. Considero plausível, nesse sentido, abordar o problema da construção de uma espécie de “frente discursiva” em torno do fenômeno e do processo de reurbanização e higienização a que recentemente foi submetida a Região Centro de Porto Alegre: é no interior desse contexto mais amplo que a questão pôde ser politicamente enunciada e praticada. Este é um processo que, quando analisado em sua polifonia discursiva, envolve uma multiplicidade de agentes e semânticas sociais, tão polivalentes – do ponto de vista da organização simbólica do real – quanto o são os substratos subjacentes às macro-políticas governamentais sustentadas pela prefeitura municipal.

De modo geral, a questão do Camelódromo agrega indissociável e concomitantemente a atuação pública de pelo menos três modalidades de agentes diferenciados – de um lado, os agentes estatais (prefeitura municipal, secretarias de gestão, vereadores); de outro lado, os grupos sociais pleiteantes e afetados pelo processo – são estes os camelôs e comerciantes informais que durante várias décadas ocuparam as ruas do centro da cidade e que repentinamente se vêem na iminência dos processos

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

de legalização e de negociação com o Estado – transfigurando uma relação historicamente pontuada pela oposição e pelo distanciamento sistemático da esfera pública. Há, ainda, um terceiro grupo de agentes – são os representantes da construtora do empreendimento, com quem os camelôs deverão manter, doravante, uma relação contratual, jurídica e comercial de locação dos espaços de trabalho.

Em meados de 2008, já com a obra finalizada, passou-se a aventar e discutir a possibilidade de postergação da abertura, da inauguração e da transposição dos comerciantes populares – como seriam doravante nominados. O debate travado naquele momento pelos atores implicados no processo inseria-se num quadro mais amplo acerca das diversas irregularidades e insuficiências suscitadas pelo grupo de Juliano com relação à estrutura do novo prédio, tida como imprópria para ocupação, ao mesmo tempo em que estavam em jogo os sentimentos, as expectativas, os anseios e as emoções subjetivas dos camelôs afetados pelo processo de transposição física e cultural da rua para a “gaiola”, como fazem questão de ressaltar. A fim de propulsionar sua atuação e os efeitos pragmáticos da mobilização social, Juliano acionou, recorrentemente, diversas instâncias públicas, tais como o Ministério Público e a prefeitura municipal, alternando períodos de negociação e rompimento simbólicos.

Um dos resultados mais palpáveis, portanto, da intervenção de Juliano – no acionamento estratégico dessas instâncias e na proposição de irregularidades do ponto de vista da construção do prédio – como representante, à época, de parte significativa dos camelôs que ocupariam ulteriormente as bancas do Camelódromo, foi a postergação da inauguração do empreendimento, que viria a ser aberto ao público somente no dia nove de fevereiro. Do ponto de vista simbólico, porém, o que estava em jogo através da agência de Juliano e de sua performatização oratória era a construção de sua reputação como o líder comunitário mais apto ao exercício da função de mediador político, cargo que o acúmulo de capitais e habilidades, como a arte retórica, o uso público da palavra e a rede de alianças e competências técnicas pessoais lhe conferiam.

Gostaria de iniciar com a apresentação de um episódio importante do ponto de vista do roteiro metodológico de uma antropologia dos processos de institucionalização do capital retórico, da operacionalização de uma economia simbólica e cultural de valores, da formação e conversão do capital social e político. Trata-se do processo de

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, Nº 9, junio de 2012, pp. 198-224.

escrutínio pelo qual Juliano foi eleito e consagrado representante oficial dos comerciantes populares, evento, este, ocorrido no dia 16 de fevereiro deste ano.

A eleição de Juliano no Camelódromo

A eleição e o escrutínio dos votos acontecia no terceiro andar do prédio. Como fosse a primeira vez que conhecia esta parte do Camelódromo, passei imediatamente a fotografar o local. Era entre paredes de concreto mal acabadas, logo em frente à bem construída sala de conferências e reuniões, que se concentrava grande parte da população. Cumprimentei Juliano, e este gritou, entre tantas pessoas, para que me assentasse em um dos belíssimos bancos que ali estavam. Muitos indivíduos soltaram risadas, diante de sua piada irônica. Estampado no centro de sua camiseta havia um pequeno papel com o número dois rabiscado, preso com um alfinete. Ao seu lado, estavam alguns líderes camelôs de outros locais, cujas feições recordei das reuniões de que participamos ainda no ano anterior, durante a época eleitoral. Juliano me convidou para sentar ao seu lado, em um banco improvisado com baldes de tinta vazios. Reiterou a preocupação com a vitória da chapa quatro, cujos representantes estariam aliados ao governo, mancomunados, portanto, a “toda uma política corrupta e que não prioriza quem deveria ser priorizado no Camelódromo”.

Enquanto Juliano conversava com seus companheiros de causa, dirigi-me para onde estavam Dona Vera, Dona Ângela e outras mulheres da ASFERAP. Juntei-me à roda, e ouvi suas opiniões sobre o processo que se desenrolava. Dona Vera, entre outras coisas, estava preocupada com as possibilidades de fraude que poderiam ocorrer durante a apuração dos votos. O processo de escrutínio estava previsto para ocorrer na própria SMIC, ao invés de se desenvolver ali no local, o que, para muitas pessoas, significava a possibilidade de fraude. De outra parte, havia uma preocupação maior com relação à integridade de Juliano, que estaria “se arriscando demais”, o que poderia não agradar às autoridades e representantes governamentais que estariam mancomunadas com a chapa apoiada pelo “poder”.

Aproximava-se o horário de encerramento das eleições. Juliano estava apreensivo e se movimentava com ainda mais rapidez que o usual. O local foi sendo tomado por mais e mais pessoas. As principais autoridades que acompanhariam a apuração já estavam posicionadas ao redor da mesa eleitoral. Chegado o horário, a urna foi fechada,

depois lacrada e carregada com cuidado pelo representante governamental, seguido de perto pelo séquito que o acompanharia até a SMIC. O objeto parecia estar envolto de uma aura sagrada. O grupo caminhou até certo ponto, quando então parou para posar para as fotos, com a urna devidamente apresentada e lacrada. Registrado o momento solene, prosseguiram escadas abaixo, ao som de aplausos e gritos dos que se aglutinavam no entorno.

Continuei registrando o momento com a câmera, até o grupo desaparecer em meio à multidão, que recomeçava, então, sua rotina de vendas – com um diferencial: todos estavam apreensivos pela apuração dos votos. Transcorrido algum tempo, chegam os primeiros boatos de que a chapa de Juliano estaria liderando a contagem dos votos. A fofoca causou alvoroço, Dona Marilda somente comentava: “será que é verdade, meu deus, imagina se for, eu vou ter um troço, de tanta felicidade!”.

Aos poucos, todos foram se acalmando, diante das evidências que indicavam a superioridade da chapa de Juliano. Os céticos ainda comentavam a possibilidade de fraude, inclusive desenvolvendo várias situações hipotéticas de como tal procedimento poderia ser efetivado e levado a cabo. Outros falavam, ainda, das possíveis retaliações que Juliano poderia vir a sofrer, depois de eleito. Alguns minutos de silêncio e uma nova balbúrdia se instala. Alguns gritos, que lembravam espasmos de dor, vinham de longe; corremos para ver o que acontecia, quando algumas senhoras até então desconhecidas passaram a bradar: “Aeeeeeeeeeeee!!!! É chapa 2!!! Ganhamo! Ganhamo! Aeeeeeeeeeeee!!! Agora é nois!!!! Vão ter que nos engolir!!! Aeeeeeeeeeeee!!!”. Dona Vera, Dona Marilda, Dona Diva, a esposa de Juliano e a mãe de Lindomar já pareciam ter compreendido o recado, sorriam de satisfação, em parte pela vitória consumada, em parte pelas reações intrépidas daquelas senhoras.

Mais alguns instantes transcorridos, ouço novos gritos de felicitação e de movimentação nas proximidades das bancas da ASFERAP. De fato, era Juliano quem liderava uma interminável fila de pessoas, que gritavam e socavam os ares, enquanto ele, Juliano, à frente, cumprimentava a todos os camelôs por onde passava o grupo. Segui o movimento por um longo percurso, cuja animação era inquestionável, aos brados de “Eieiei, Juliano é nosso rei! Eieiei, Juliano é nosso rei!”.

Após o encerramento das atividades, acompanhei Dona Vera e a filha, que cuidava pacientemente da banca, até a saída do camelódromo. “Vocês viram que coisa

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, Nº 9, junio de 2012, pp. 198-224.

linda? Que festa que foi quando o Juliano voltou? Agora a coisa vai mudar, nós vamos poder lutar de igual pra igual com os poderosos... Ele ainda deve estar por aí... Quem sabe a gente não encontra ele depois, na saída”. De fato, era Juliano quem estava nas proximidades, alguns passos adiante:

(...) “muita coisa está errado, Moisés. E agora nós vamos ter serviço pela frente. Mas pelo menos nós vamos ter como negociar. Nós não tínhamos como exigir nada da empresa. Porque tu sabe que isso aqui, na verdade é um conflito que só existe pela ganância e pela vontade do lucro dessa empresa e do governo que resolveu se juntar a eles... Agora nós vamos sentar e impor também as nossas condições. Eles vão ter que aliviar um pouco pro nosso lado, cobrando menos aluguel ou então dando um prazo de carência. E assim tem muita coisa que nós aos poucos vamos ter que contornar e corrigir. (...) Não vai ser fácil, porque mesmo estando na coordenação a partir de agora, vai ter muita gente se posicionando contra essa mudança, contra o nosso esforço e a nossa luta, e vão fazer de tudo pra isso não dar certo”.

Entendido como um rito de passagem – que demarca dramatizada e cerimonialmente a transição de status de Juliano no que tange ao seu processo de representação e aos correspondentes usos públicos da palavra – o evento envolveu, ainda, a racionalização subjetiva de outros atores sociais, implicados no processo, e que concorrem para a institucionalização de Juliano como o candidato legítimo com aspirações à coordenação dos trabalhos no Camelódromo. A idéia, amplamente difundida na ocasião, de certa periculosidade a acompanhar o trabalho de mediação política do novo cargo demarca, por sua vez, novos espaços de assimetria entre a comunidade e o seu líder, no sentido de que tais temores contribuem para o estabelecimento da crença na diferença e na especialidade do líder comunitário e, por extensão, na formação de seu prestígio enquanto um capital culturalmente mediado, assentado no dom e na manipulação da oratória.

A Tribuna Popular na Câmara de Vereadores

Mas a mediação política – através do uso da palavra pública ritualizada – não pode parar. Dentre as estratégias discursivas de Juliano, resalte-se aquela de maior impacto, decisiva para o futuro político do Centro Popular de Compras e, de maneira particular, para a reputação do líder comunitário: o acionamento da Tribuna Popular da Câmara de Vereadores, no dia 30 de abril de 2009, que reuniu cerca de 600 camelôs no auditório principal da Casa.

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, Nº 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Cheguei ao auditório principal da Câmara de Vereadores de Porto Alegre, que já estava tomado de camelôs, com grande quantidade de vereadores circulando na parte que lhes era protocolarmente destinada. Juliano caminhava impacientemente, trajando uma indumentária pouco habitual, que lhe caía com certa artificialidade: um blazer com gravata, sem formar um terno. Na verdade, o blazer de lã cinza escuro improvisado pouco combinava com a gravata azul marinha displicentemente amarrada ao pescoço. Não obstante, o traje dava o tom da importância que assumia aquele evento para ele e, mais especificamente, para o seu futuro como líder bem-sucedido do Camelódromo. Ele me cumprimentou, mas não nos aproximamos, uma vez que o corrimão físico que nos separava também impingia distanciamentos simbólicos: naquela ocasião, Juliano estava muito mais preocupado em recrudescer e renovar seu capital político junto aos vereadores, do que conferir demasiada atenção a um *estudiante universitario*, coisa que nesse contexto não se mostrava a escolha mais sábia, do ponto de vista exclusivamente das estratégias subjetivas de legitimação naquele espaço. A sessão foi iniciada pelo vereador Adeli Sell (PT), que apresentou a pauta do dia e convidou Juliano a assumir a palavra:

[**Juliano**] “Presidente Adeli Sell, uma boa tarde ao senhor e aos vereadores. (...) Eu quero me reportar a 2005, onde a gente, dentro dessa Câmara, também lotada da maneira que ta, a gente veio aqui reclamar e pedir pros vereadores que o projeto de Camelódromo que tava sendo implantado em Porto Alegre, vindo de Belo Horizonte, pra nós não servia. (...) Só que esse projeto que sensibilizou nós, e sensibilizou os vereadores que estavam na época, e com certeza sensibilizaria os vereadores que foram eleitos neste último mandato, no decorrer do projeto, da sua construção, ele foi se desviando! Ele foi mudando, o projeto! (...) E eu cito, aqui, algumas modificações que foram alvo de protesto nosso durante 2008. Ta aqui, no caderno de prestação de contas da prefeitura de 2005/2006 [levanta o caderno]! Dizia que o sorteio seria universal, e no camelódromo não houve! Que as bancas seriam de quatro metros quadrados, não houve! Isso passou! Isso passou! Isso passou, a gente teve que ser obrigado a assinar um contrato e entrar lá dentro do camelódromo nessas condições”.

As recapitulações históricas e processuais, logo ao início da performance, denotam um agudo e particular conhecimento acerca do que está sendo dito, além de se constituir numa demonstração pública de erudição no campo e da habilidade subjetiva em manipular fatos históricos em favor da argumentação. Com efeito, não é a primeira vez que Juliano faz uso desta modalidade de instrumentalização discursiva: em repetidas ocasiões, sobretudo durante as Assembléias Regionais do Orçamento

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político*. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

Participativo⁷, o uso de matérias de jornal, não raro de vários anos atrás, tem caracterizado o acionamento, com propriedade, de aspectos historiográficos e, por extensão, contribuído para a ostentação pública de suas virtudes.

[**Juliano**] “E aí, vereador Aroldo de Souza, eu repito, vereador João Dib, aí entrou um decreto dizendo que em seis semanas tu perde o teu espaço. E digo mais, senhores vereadores. (...) Nós tamos passando necessidade no camelódromo! Nós estamos quebrando dentro do camelódromo! E quero dizer, há uma semana atrás, veio notificação da SMIC dizendo que em cinco dias 26 pessoas perderiam seus espaços porque tavam com o aluguel atrasado”.

Outra estratégia veiculada no desenvolvimento do raciocínio de Juliano consiste na tentativa de estabelecer pontes comunicativas com os vereadores, seja através de citações esporádicas e nominais de algumas autoridades, no decorrer do discurso, seja se referenciando à classe de agentes sociais em geral – os “senhores vereadores”. Por meio deste procedimento, o líder comunitário articula, de maneira prévia, o apoio dos interlocutores aos quais se dirige, seja através da citação pública do nome, seja estabelecendo laços morais, conectando-os às suas expectativas e projetos. Trata-se, em última instância, da ostentação de um capital social singular, ao mesmo tempo em que a enunciação, feita desta maneira, nos interstícios da performance, restringe o campo de possibilidades da alteridade. Igualmente, ela obriga a uma resposta, institui uma troca simbólica, abre espaços para novos campos de negociação e de projetos: o que está em jogo é a tomada de posições nesta arena política, da qual o vereador citado não poderá mais se furtar, implicado que está – ou melhor, que foi, pelo poder intrínseco ao discurso –, de se justificar e se pronunciar sobre o assunto referido. O comprometimento está, pois, em fazer referência às qualidades subjetivas do interlocutor, a valores morais, a sensibilidades genéricas que poucos ousariam refutar e rechaçar num ambiente público, de exposição à sociedade civil e à opinião pública. “*Eu sei* que vocês fariam o mesmo nessa situação”, equivale a dizer, “eu imagino”, ou, ainda, “eu espero” que vocês o façam.

⁷ Em 2009, Juliano foi candidato à titularidade da Temática de Desenvolvimento Econômico, mas foi surpreendido com a eleição de Alfonso Limberger, outro líder comunitário de destaque e um de seus concorrentes na representatividade interna do Camelódromo. Por sua vez, os espaços discursivos relativos às Assembléias do OP, apesar de relevantes para entender a construção retórica de Juliano, não serão analisados nesta etnografia.

[**Juliano**] “(...) Então, a gente vendo estes problemas todos que tão acontecendo dentro do camelódromo, a gente volta à casa do povo. A casa onde foi aprovado o projeto, aqui vários pais desse projeto tão aqui sentados. E digo pros pais desse projeto que o camelódromo não ta dando certo! 800 pessoas dentro de um espaço, tirando, se bem extremista, 20% que estão em corredores privilegiados, estas estão bem. Agora, os outros 80% tão passando fome dentro do camelódromo!”

A plenária reage com estertor, fragmentando o ritmo discursivo de Juliano, numa reação de complementaridade polifônica às palavras do líder. “É verdade! É verdade! Juliano! Juliano! Juliano!”.

- [**Juliano**] Isso, senhores vereadores, a mídia não quer colocar! Não quer mostrar a verdade dentro do camelódromo. Secretários e alguns vereadores não querem que isso apareça na mídia! Não querem que a gente se manifeste contrário ao camelódromo, porque pode arranhar a lisura deste projeto. Mas quando que nós não vamos se manifestar se nós tamo lá dentro não conseguindo pagar os alugueis?! E um absurdo, vereador Aroldo, seis semanas! Seis semanas, se tu não pagar, tu perde teu espaço! E aí vamos fazer o quê? As pessoas vão perder seus espaços e vão para a rua? Nããão!

- [**Plenária**] Aeeeeeeee!!! É isso aí!!!! É isso aí!!!!

Por tudo isso, “a gente volta à casa do povo”: a mediação política passa a ser articulada nas duas direções, isto é, ela é dirigida tanto aos vereadores, para sensibilizá-los; quanto à plenária, cujos interesses estão sendo representados. Ao mesmo tempo em que está com um pé na Câmara de Vereadores, compreendendo sua dinâmica operacional e o sentido do jogo que ali se desenvolve, também logra articular as expectativas daqueles que esperam por uma decisão, mas cuja lógica de pensamento se referencia às experiências próximas de vida e que não contemplam – nem se espera que o façam – a lógica do campo burocrático e estatal (Bourdieu, 1996). Enquanto um agente limítrofe – seja na interação com o sistema de agentes e os espaços de posições que eles ocupam na política convencional, seja como ator social deslocado em relação à comunidade – o líder é simultaneamente prisioneiro do seu desejo de prestígio e da sua impotência para realizá-lo, dado que a fonte de seu poder político reside alhures, na própria sociedade que o institui e constitui (Clastres, 1979).

- [**Juliano**] A gente foi na Defensoria Pública, e lá nós tivemos guarida. A Defensoria Pública disse ‘segura essas notificações, não tem valor nenhum, durante vinte dias a SMIC não pode mais notificar as pessoas que estão lá dentro’. Ta lá a notificação! Então, a gente ta tendo apoio dos defensores públicos, porque eles

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

estão enxergando que nós vamos acabar perdendo aquele espaço que foi construído para camelôs e não pra lojistas!
- [Plenária] É verdade! É verdade! Juliano! Juliano! Juliano!

Mais uma vez, a presença em massa da plenária provoca uma reação enfiada de aplausos e gritos. O papel desempenhado pela comunidade presente é de caráter complementar, mas nem por isso menos relevante, à performance: o escutar atento e o vasto repertório de intromissões ritualizadas, em momentos estratégicos ao jogo social que ali se desenvolvia, contribuem para corroborar as palavras proferidas por Juliano junto ao “parlatório”. Elas obedecem a toda uma lógica culturalmente orquestrada sobre como devem ser utilizados os aplausos e as ovações interpostas com fins à propulsão do discurso encenado. Ainda mais importante: elas demonstram publicamente a anuência e o apoio que o orador possui da comunidade em nome da qual está autorizado a falar. Sem a sua presença – equivale a afirmar, sem a presença e a ostentação de toda a rede de reciprocidades a mostrar a posição de onde se está falando –, as palavras e toda a arte oratória de Juliano não teriam a mesma eficácia simbólica.

Outro elemento importante, do ponto de vista estético e discursivo, é a veiculação do caderno de prestação de contas da prefeitura, que é exibido para que todos possam contemplá-lo, a fim de se convencerem de que o que está sendo afirmado por Juliano é, de fato, verossímil. Essa verossimilhança, por sua vez, se ampara na crença – e na sua manipulação estratégica pelo líder comunitário – em elementos e dispositivos considerados legítimos no campo da política convencional, em números matemáticos, altamente racionais, de aferição da máquina pública. O uso discursivo da “Defensoria Pública” é mais um desses exemplos que ilustram a tentativa de barganhar o apoio da Câmara a partir de sua lógica interna e das crenças que orientam a sua dinâmica de funcionamento, contribuindo para amplificar a sensação de que a causa sustentada por Juliano tem respaldo e é legítima inclusive aos olhos de outras instituições de caráter democrático.

[Juliano] Eles estavam prevendo que 30% não iam agüentar dentro do camelódromo! Que iam ir pra rua! Que não iam ter condições de pagar! E isso eles sabiam quando o projeto foi implantado, e não fizeram nada pra ajudar nós! Se nós não tivesse a frente desse processo, com todo esse pessoal que ta ajudando, a “Unidade” do camelódromo, já teria saído muito mais que 100 bancas lá de dentro. Então o meu tempo ta terminando, eu quero entregar um documento aos senhores vereadores que analisem com muito carinho, que levem em consideração que os preços que tão sendo cobrados dentro do camelódromo é muito grande, muito alto

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

para nós pagar! Antes nós não pagava nada lá na rua, e agora nós somos obrigados a pagar! Nós pedimos a diminuição do aluguel! [aplausos e gritos] nós pedimos o prazo de um ano de carência, que este ano seja subsidiado pelo estacionamento que vai ser inaugurado daqui a poucos dias! [aplausos e gritos]...

Durante a rememoração da gênese dos processos históricos que culminaram na institucionalização do atual projeto do Centro Popular de Compras, Juliano aciona outra estratégia igualmente importante. Ele propõe a recapitulação das ações levadas a cabo pelo seu grupo social, nas tentativas de reversão e rediscussão dos critérios sobre os quais estava sendo problematizada, em 2008, a questão por ele aventada. Trata-se de lembrar, a todos, o passado grandioso e hiperbólico de lutas sociais, travadas por ele, o guerreiro, à testa da ASFERAP. Do ponto de vista retórico, esta estratégia toma forma pela reiteração estética do mesmo jargão e da mesma estrutura frasal e oracional, inúmeras vezes, durante a disposição e enumeração das supostas irregularidades que caracterizariam a má condução do projeto. Esse procedimento tem a pretensão de fazer criar, no ouvinte, a idéia de repetência, de reprodução, de “cargas” e pesos que se acumulam e amontoam sem solução. O mesmo se passa quando da demanda por soluções: “Nós pedimos...!; Nós pedimos...!; Nós pedimos...!”.

[**Juliano**] “(...) Nós pedimos, senhores vereadores e presidente, que a SMIC e alguns sindicatos parem de entrar lá pra dentro para fazer terrorismo! Eles estão aterrorizando! [aplausos e gritos] A prefeitura não está sendo sensível, porque estão exigindo o pagamento de alvará de cinco dias pra não fechar a banca. Que sensibilidade é essa? Nós não temos como pagar os aluguéis e mais pagamento de taxa sindical, vereadores! E mais, o alvará está sendo exigido. Isso não é sensível! Isso é tocar os camelôs pra fora do camelódromo, e não é isso que vocês querem! Não é isso que o prefeito quer, não é isso que a população quer! A população acreditou num projeto que daria certo pros vereadores, pros camelôs, pra população de Porto Alegre e pra todo mundo que se beneficiasse desse espaço! E não é isso que ta acontecendo!”.

Novamente, o que se observa é a associação discursiva feita entre certas facções do governo e as tentativas de prejudicar o movimento social que é desenvolvido com o objetivo de conduzir os interesses dos comerciantes populares implicados no Centro Popular de Compras. Independentemente da existência concreta ou não de tal conflito de interesses – muitos discutem e acusam Juliano, por exemplo, de politizar as arenas de debate público ao insistir nessa dicotomia –, do ponto de vista simbólico há um componente relevante nesse jogo de denúncias e acusações: trata-se da idéia êmica de que se tais ações de represália levadas a cabo pelo governo se fazem verificar com tanta

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, Nº 9, junio de 2012, pp. 198-224.

frequência, é porque “ele [o governo, de forma pessoal] está com medo” da repercussão e da forma que está tomando o movimento encabeçado por Juliano. A consideração, no planejamento das estratégias, pelo poder público, da existência desses grupos sociais pleiteantes, e as tentativas desencadeadas para inibir e depreciar o seu alastramento, são, assim, tomadas como um indício de prestígio e de poder dos líderes, de sua “força” em mobilizar a comunidade diante do Estado.

Na verdade, contudo, trata-se de uma guerra pelo monopólio ou, ao menos, pela hegemonia momentânea da representação social, pela busca de espaços de legitimidade para a enunciação da palavra e a manipulação dos interesses da comunidade. O que subjaz às tentativas de desqualificação da SMIC no espaço do Camelódromo – através de sua infiltração na forma de fiscais e funcionários cuja pretensão não é mais que o disciplinamento e o esquadrinhamento do espaço – é a pretensão de Juliano ao monopólio da legitimidade de sua autoridade no interior do Centro Popular de Compras. O mesmo se passa com os demais líderes, concorrentes em potencial, como é o caso de “certos sindicatos”, como astutamente cita em seu discurso, sem fazer a referência explícita ao seu interlocutor. O CPC é, afinal, o seu locus de agência ideal-típico, quer seja por definição (afinal foi eleito pelo voto), quer seja por excelência – afinal ele é camelô e, como tal, está um passo a frente de seus concorrentes no que tange à sensibilidade cultural da mediação de seus interesses. Esse açambarcamento – essas tentativas várias de assenhorear-se do espaço, sem, contudo, fazer uso de outro instrumento e mecanismo que não a palavra pública – se fazem verificar no próprio cotidiano e nas várias manifestações coletivas que traduzem o Camelódromo como um espaço que precisa ser apropriado, do qual os próprios camelôs devem sentir-se senhores para progredir. Não é por outra razão, portanto, que, na parte final de seu discurso, Juliano ressalta suas próprias qualidades como aquele que melhor preparado está para o processo de mediação política, no uso da palavra: não fosse pela “Unidade” construída e presidida pela sua iniciativa, “já teria saído muito mais que 100 bancas lá de dentro”.

[**Juliano**] “Precisamos dos vereadores, precisamos muito que convençam o prefeito e o secretário que esse projeto não ta dando certo da maneira que está sendo levado! Nós precisamos da ajuda de vocês, precisamos que vocês lembrem quando votaram nesse projeto e acreditaram que ia dar certo, porque a população carente precisa de vocês, precisa do trabalho, e tem que ter dignidade pro trabalho, porque

formalmente nós não vamos conseguir mais trabalho! [aplausos e gritos] Eu quero pedir socorro ao presidente da Câmara e socorro aos vereadores!”

Por fim, a exposição geral das insatisfações e a mediação dos interesses de seus representados é feita com base no uso de algumas frases retóricas de efeito: “Nós estamos passando necessidade dentro do camelódromo! Nós estamos quebrando dentro do camelódromo!”. O encerramento triunfal e solene da exposição é coroado pelo pedido – performaticamente impactante – de *socorro*, com a idéia subjacente de uma irreversibilidade do processo: “(...) porque formalmente nós não vamos mais conseguir emprego. (...) Eu quero pedir socorro ao presidente da Câmara e socorro aos vereadores!”.

Mais uma vez, a comunidade presente intervém e irrompe com aplausos efusivos e brados de guerra, numa demonstração clara de seu poderio tático. O presidente tenta, em vão, pedir e fazer cumprir a ordem do silêncio, acalmando os presentes, que, no entanto, se levantam de onde estavam sentados, batem palmas coordenadas, aos brados de “Juliano! Juliano! Juliano” e “Socorro! Socorro! Socorro!”. A plenária, que lotava o auditório, se manifestava a cada grito de empolgação, a cada parada estratégica, a cada hesitação e gesticulação efusiva. Reagia com socos aos ares, brados de indignação, o corpo engajado em sua totalidade na produção de legitimidade em torno das palavras recém-proferidas do líder.

O uso retórico permanente de uma economia corporal (Csordas, 2008; Le Breton, 2009) é um dos elementos presentes e, do ponto de vista estético, mais significativos para o entendimento da eficácia simbólica do discurso público de Juliano. Os dedos em riste, as vociferações, os xingamentos, as feições de insatisfação e indignação que acompanham as palavras proferidas, tentando contornar a baixa estatura; enfim, as movimentações físicas, as tergiversações que faz ao iniciar o pronunciamento, são componentes idiossincráticos de sua *hexis corporal*, que atestam um estilo subjetivo de expressão que caracteriza o líder comunitário. Note-se que todo o corpo é envolvido na argumentação: a voz, que não hesita em momento algum, incansável e sempre mantida em alerta, com seu som áspero e agudo, afinada com o tom de denúncia inerente às palavras; a feição do rosto, que paulatinamente vai se intumescendo, à medida que progride na argumentação e elenca os fatos tidos como insatisfatórios e irregulares.

Ao longo dos dez minutos que lhe couberam, percebe-se a repetição incansável e assídua de certas palavras e jargões, bem como de informações estratégicas, para os quais o acento e o recrudescimento da voz se fazem imprescindíveis. Além de imprimir uma quebra na linearidade da fala, o que por si já a torna mais fluida e menos monótona, os acentos de voz e a repetição são importantes na consubstanciação do argumento que deseja proferir e esposar, na medida em que oferece um leque mais variado e múltiplo de possibilidades de expressão e, portanto, de legitimação. Além do mais, é nesses momentos que Juliano aciona a inter-subjetividade, dirigindo-se e manipulando diretamente com o pensamento de seus interlocutores vereadores. Os exemplos se multiplicam ao longo da exposição: “... esse projeto que sensibilizou nós, e sensibilizou os vereadores que estavam na época, e com certeza sensibilizaria os vereadores que foram eleitos neste último mandato...”; ou então “tenho certeza que não é isso que vocês querem!”.

O regresso ao Camelódromo e o Uso Cotidiano da Palavra

Desejo, na última parte deste texto, problematizar outra ocasião singular para o entendimento dos usos públicos da palavra pelo líder comunitário, que diz respeito às apropriações locais das principais resoluções daquela que foi a primeira reunião da Câmara de Vereadores com o Comitê Gestor – por sua vez, composto de um representante da Secretaria (na ocasião, o próprio secretário), o representante da empresa privada que administra o prédio, Noedi Casagrande, e o representante dos comerciantes populares, Juliano Fripp. O evento ocorreu no dia 05 de maio de 2009, no terceiro andar do camelódromo, em reunião extraordinária convocada pela liderança.

Inúmeras pessoas cercavam Juliano, que estava ancorado contra a parede da sala de convenções do CPC, e de pé sobre o que parecia uma caixa de cerveja. Cerca de cem pessoas – talvez mais que isso – se reuniam em seu entorno para aplaudi-lo e reverenciá-lo. Enquanto Juliano terminava os preparativos para o início da reunião, os presentes, que deveriam totalizar cerca de cem pessoas, já um pouco impacientes, trocavam comentários irônicos e jocosos sobre o fato de não estarem vendendo naquele momento: “não tem importância, a gente igual nunca vende nada”; ou então “esse camelódromo tá tão cheio que as pessoas mal conseguem se mexer, eu por exemplo to vendendo horrores, nem deveria estar aqui, as pessoa vem me procurar pra comprar de

mim! [risos]”. Outras pessoas colocavam um copinho de plástico descartável para que Juliano subisse e de lá se pronunciasse. O ambiente era, enfim, de relativa descontração, apesar da gravidade do assunto que estaria em discussão.

Um elemento novo, apresentado ainda na primeira metade do discurso de Juliano – e que se repetirá, ao longo de sua exposição –, é a manipulação identitária da categoria “camelô”, em oposição à de “lojista”⁸. Na verdade, trata-se de um jogo estratégico e ambivalente que o orador sabe ser de alto valor simbólico: ao mesmo tempo em que não está preparado para assumir os encargos financeiros da nova posição social e cultural que a figura do “comerciante” impinge, Juliano também não despreza – chegando, inclusive, a postular – as novas prerrogativas e vantagens que a mudança de status institui: “*Aqui nós somos diferenciados!*”. É uma articulação e uma tomada de posição sobre a questão que tem em vista as sensações, as impressões e os impactos subjetivos do processo de transposição, atentando para o ponto de vista de seus interlocutores – que não se situam, ainda, nem aqui nem lá, mas neste espaço de liminaridade e transitoriedade simbólica (Turner, 2008), entre o universo anônimo da rua e o universo da visibilidade e da legalidade intrínseco ao Camelódromo.

Aplausos e gritos efusivos se ouviram na seqüência da fala inicial de Juliano, que, de certa forma, preparava o terreno para o que estava por vir: a apresentação dos principais resultados e conclusões parciais discutidos na primeira reunião da comissão formada na Câmara Municipal de Vereadores para problematizar as questões relativas ao Camelódromo.

- “Nós tivemos na reunião de segunda-feira, onde estiveram presentes os líderes das principais bancadas, dos principais partidos, inclusive do governo. Além disso, esteve presente o Casagrande e o Cecchim. E basicamente o que eles decidiram é a criação de um fundo para financiar a carência de um ano que nós estamos exigindo do governo. E nós estamos ainda na luta para exigir que 100% dos lucros obtidos com o estacionamento sejam revertidos para esse fundo, porque a prefeitura não investiu um único centavo na construção desse prédio para estar querendo tirar lucros do estacionamento! Sobre a questão dos alvarás, dos auxiliares e do sindicato. Foi decidido que o sindicato cobrar taxas absurdas é inconstitucional! Também não vai mais ter chamada, porque não é justo que a SMIC esteja fiscalizando a nossa entrada e a nossa saída num local que nós estamos pagando para vender. Aqui nós somos diferenciados! O governo não pode mais nos tratar sem respeito e dignidade, porque agora nós estamos pagando impostos e temos um contrato em mãos. Nós queremos viver como camelôs, ainda, porque ninguém que

⁸ Com o que se designa, usualmente, os proprietários ou funcionários de estabelecimentos comerciais, empresários ou ainda pequenos empreendedores autônomos.

trabalhava dignamente nas ruas está podendo ter condições de pagar os aluguéis aqui dentro! Isso o governo tem que entender! Nós ainda não somos lojistas, isso não acontece de uma hora para a outra, talvez um dia a gente seja, mas por enquanto nós somos camelôs!”.

Prosseguindo seu discurso, não sem dar uma pequena trégua para beber água, uma vez que sua voz já se tornava mais fraca pela impostação da voz, Juliano tenta resolver as questões internas. A questão da representatividade e da legitimidade em fazê-lo volta a figurar e assume papel destacado nessa exposição. Isto aponta para a existência de um amplo conjunto de reciprocidades e de alianças, de redes que se intersectam e se amplificam, por onde as fofocas são produzidas e canalizadas. Através delas, as proezas do líder comunitário são exaltadas, os seus deslizes reprochados, as ameaças dos insatisfeitos (ou incomodados com o rumo da representação), dirigidas e encaminhadas aos seus destinatários. É também por meio delas que os papéis de fofoca (uma antiga prática oriunda das redes de sociabilidade e práticas na rua) tomam forma e se constituem num elemento relevante de análise da lógica local que orienta a formação de alianças e a produção de capital social.

[**Juliano**] “Aqui dentro existe uma lista correndo para derrubar o comitê gestor. Eu não sei quem está por trás disso, mas nós fomos eleitos pelo voto democrático, então nós temos o direito de representar todos os camelôs, e nós estamos nos esforçando ao máximo para conseguir dar conta de toda essa responsabilidade. Agora, a gente também sabe que o pessoal do Cechim aqui dentro vai fazer de tudo para mentir pros vereadores e conseguir uma lista falsa de satisfeitos com a situação, assim como é falsa a lista que ta correndo para derrubar o comitê gestor!”.

Os gritos de veneração da população ao discurso de Juliano interrompem sua fala, momento em que aproveita para recuperar suas energias com novo gole de água. Ele inspira fundo e dá prosseguimento à sua explanação.

[**Juliano**] “Aqui dentro ninguém vai perder os seus pontos! Isso ta resolvido, a SMIC está proibida de despejar qualquer camelô que esteja com as suas parcelas de aluguel atrasadas. O que nós vamos fazer com esse pessoal que está em atraso é analisar cada caso individualmente, para ver quem está passando realmente por necessidades (...). Ninguém vai ser despejado, isso acabou! Nós queremos ter os 800 camelôs aqui dentro! Ninguém vai sair! O que nós precisamos, cada vez mais, é unidade entre nós! Porque a nossa força ta nisso, ta na nossa união, na nossa capacidade de mobilização em conjunto! E isso ninguém pode nos tirar, nenhum governo, nada! Enfim, as coisas evoluíram muito, nós estamos a um empurrãozinho de chegar lá, onde a gente queria estar desde o início. Falta muito pouco agora!”

Muitas das informações proferidas por Juliano não condizem, factualmente, com as interpretações de outros agentes do campo – sobretudo aqueles vinculados à estrutura governamental, que provavelmente contestariam a validade de todas as afirmações enunciadas. Isso deixa claro que o que está em jogo, no discurso do líder comunitário, é uma reapropriação idiossincrásica e uma leitura particular do contexto social da reunião de que participou e cujas informações está comunicando. Trata-se de uma construção imagética, uma ressemantização, em certa medida idílica, que faz operar e surgir, no seu interlocutor, a imagem de uma comunidade moral de sentido e de sentimento, a necessidade de um devir, um projeto cultural com vistas ao futuro, onde tudo será harmonioso, feliz, pacífico, homogêneo e ordenado. Enfim, em uma só palavra, trata-se da materialização de um sonho. Um sonho que foi concebido em conjunto e que, por isso mesmo, não poderá abdicar de ninguém: “Ninguém vai ser despejado! Ninguém vai sair!”. Juliano extrapola as habilidades de mediador político, pois, para se concentrar, à maneira do líder religioso, na proposição e busca de uma dimensão outra, imaginada e que constitui o fundamento de todo o trabalho incessante no tempo presente.

[**Juliano**] “Eu quero pedir novamente mais mobilização! Nós temos que nos apoiar, porque esse é o momento crucial da nossa luta! E o nosso caminho é um caminho direito, de pessoas honestas e trabalhadoras, e o que vai levar aos melhores resultados. Para encerrar, eu quero pedir mais unidade para todos! Porque se a gente se mantiver unido em torno dessa causa, ninguém vai nos impedir de chegarmos onde nós queremos. Ninguém vai nos impedir de construir o Camelódromo que nós sonhamos!”.

A reunião não poderia terminar melhor; Juliano é ovacionado por todos os presentes, que passam a se retirar de forma paulatina, enquanto o palco improvisado era desfeito. Algumas poucas pessoas permaneceram ao seu redor, na tentativa de conseguir conversar mais detidamente sobre o que aconteceu nas reuniões, não sem dar algum palpite ou conselho sugestivo a Juliano sobre como proceder.

O evento torna evidente, ainda, como o líder comunitário é convocado pelos seus interlocutores a dar esclarecimentos e informações acerca do processo em tramitação na Câmara de Vereadores. São as ocasiões em que compete proceder à adequação e compatibilização da morosidade da burocracia estatal com a urgência e premência das demandas locais; dos interesses dos políticos de ofício com os interesses comunitários. Como explicar àqueles que confiam na eficácia de sua palavra que algumas reuniões

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político.* *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

não surtem efeito, de que se trata de um longo e demorado processo de conquistas e litígios – permeado por muitos reveses – que colocam em jogo uma diversidade de interesses? Como não deixar perecer a relação de confiança instituída, naqueles momentos em que o líder se torna impotente e depende de outras instâncias decisórias? O último ponto a ser destacado trata, por conseguinte, das recomendações de Juliano a sua comunidade – pagar ou não pagar o aluguel? Qual a melhor estratégia, enquanto esperam? Como se constrói a relação do líder com a sua comunidade naquelas situações ordinárias, em que “nada” acontece politicamente e a figura do chefe não está constantemente em evidência? Estas preocupações compõem a subjetividade de Juliano, e se manifestam nas ocasiões mais recônditas, emocionalmente (in)ensas, quando o que está em jogo não é a performatização dramatizada e o uso do capital retórico e público; ao contrário, nesses casos, trata-se da tensão permanente entre os códigos culturais que fundam a vida em comunidade e os atributos e competências que singularizam o sujeito enraizado e plasmado pela coletividade. “O que eu vou dizer praquela gente? Como vou explicar que nada está acontecendo?”.

Considerações Finais

Procurou-se demonstrar, ao longo desta monografia, por meio de uma discussão teórico-etnográfica, as possibilidades epistemológicas e interpretativas que uma abordagem sobre os usos da retórica, da arte oratória e da palavra pública podem trazer para a compreensão de fenômenos culturais e sociais mais amplos, associados, por exemplo, às dinâmicas de representação no bojo da democracia participativa, bem como à operacionalização da mediação política por espaços estratégicos aos itinerários percorridos por líderes comunitários implicados nesses processos. Procurou-se demonstrar como a construção e legitimação da figura do líder comunitário – entendido como um agente limítrofe e mediador político –, de maneira particular, está atrelada indissociavelmente ao uso e à manipulação pública da arte oratória, estruturando as relações da liderança diante de sua comunidade e em outros espaços de atuação que caracterizam sua agência e itinerários.

Nesse sentido, a etnografia tratou de tencionar a arte oratória como um elemento importante e central na constituição da agência de indivíduos destacados – de certa forma, liminares –, na busca pela consecução de suas intencionalidades culturalmente

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político*. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

mediadas e na tradução e operacionalização destas numa linguagem típica dos campos pelos quais circulam – seja o vocabulário léxico intrínseco às esferas da Câmara Municipal, da Prefeitura ou da comunidade vernácula. De maneira particular, os espaços da política convencional são estratégicos para o entendimento das novas circunstâncias e reprodução de lideranças, já que têm a ver com o enfraquecimento das instâncias de participação direta engendradas pelo Orçamento Participativo desde a mudança de gestão ocorrida em 2005, que retirou o Partido dos Trabalhadores (PT) – há 16 anos no poder – e colocou em seu lugar o Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB). O acionamento da Câmara Municipal para garantir, em diferentes momentos, a sobrevivência do grupo de camelôs, deve ser entendido, assim, em sua interface com as dinâmicas de transição e pulverização do OP para outros espaços e temporalidades, seja para o camelódromo, seja para as secretarias de governo e agora a câmara de vereadores. Se há algo que permanece, nessas transposições, trata-se mais bem do acúmulo do *processo de cidadanização*, o que implica, como dito acima, num domínio retórico na democracia parlamentar – no sentido genuíno, associados ao jogo com as palavras. Nessas circunstâncias, recria-se as formas poéticas *da* e *na* política (Peirano, 2001; Damo, 2006; Ghasarian, 2007) – o que inclui um amplo espectro de recursos que acompanham as palavras, dando-lhes vivacidade e identidade plena. É no ato de recriar, performativamente, essa estilística da participação que os contornos do engajamento no OP reaparecem, transubstanciados na plasticidade semântica e poética com que os mais diferentes agentes se apropriam e transitam pelos espaços urbanos de expressão da palavra pública.

Isso não quer dizer, evidentemente, que outras competências e capitais simbólicos não sejam acionados para a produção da reputação do líder – bem como para colocá-lo em movimento, através da realização da mediação política –, mas que, inevitavelmente, como condição de sua eficácia, elas devem passar pela ostentação e elaboração retóricas. Tal argumento vai ao encontro da necessidade inexorável do líder comunitário de sempre estar agindo, já que a conquista da representatividade e da legitimidade – seja para discutir entre seus pares na democracia participativa ou para além dela, seja para atuar em nome da comunidade – não se renova automaticamente e não pode ser acionada tão-somente pela exaltação e entronização das glórias do passado. Ela depende de lutas, articulações e negociações – da possibilidade de agência, de mediação, da

Moisés Kopper. *Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político*. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

experiência e do improvisado do chefe político. Ela é um espaço permanentemente em aberto, sujeito a alterações e modificações bruscas, que dependem da correlação de forças de cada contexto de ação e dos equilíbrios e jogos de poder entre os atores sociais que dele fazem parte. De sorte que este é um campo em permanente construção, dependente das veleidades que o caracterizam, em que a atuação do antropólogo (em alguma medida também performática), sempre vigilante e precavido, deve estar em conexão direta com tais modificações.

Referências Bibliográficas

- BOURDIEU, Pierre (1998): *A Economia das Trocas Lingüísticas*, São Paulo, EDUSP.
- (1996): “Espírito do Estado - gênese e estrutura do campo burocrático”, em *Razões Práticas*, Campinas, Papirus.
- CLASTRES, Pierre (1990): “O dever de palavra”; “A Sociedade contra o Estado”, em *A Sociedade contra o Estado*, 5ª ed., Rio de Janeiro, Francisco Alves, pp. 149-211.
- CSORDAS, Thomas (2008): *Corpo/Significado/Cura*, Porto Alegre, Ed. UFRGS.
- DAMO, Arlei Sander (2006): “A peça orçamentária: os sentidos da participação na política a partir do OP porto-alegrense”, em FONSECA, C., BRITTES, J. (orgs.) *Etnografias da Participação*, Santa Cruz do Sul, EDUNISC, pp. 136-183.
- ELIAS, Norbert (1995): *Mozart: sociologia de um gênio*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar.
- (1994): *A Sociedade dos Indivíduos*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar.
- EVANS-PRITCHARD, E. E (2007): *Os Nuer*, São Paulo, Perspectiva, p. 150-200.
- FOUCAULT, Michel (1979): “A Governamentalidade”, em *Microfísica do Poder*, Rio de Janeiro, Graal.
- GARRIGOU, Alain & LACROIX, Bernard (2001): *Norbert Elias: a política e a história*, São Paulo, Perspectiva.
- GEERTZ, Clifford (1997). *O Saber Local*. Petrópolis: Vozes.
- (1991). *Negara: o Estado teatro do século XIX*, Rio de Janeiro, DIFEL.
- (1989): *A Interpretação das Culturas*, Rio de Janeiro, Guanabara.
- GHASARIAN, Christian (2007): “Art oratoire et citoyenneté participative à Rapa (Polynésie française)”, em NEVEU, C. (org.) *Cultures et Pratiques Participatives*, Paris, L’Harmattan.
- KUNRATH SILVA, Marcelo (2002): *Construção da participação popular: análise comparativa de processos de participação social na discussão pública do orçamento em municípios da Região Metropolitana de Porto Alegre/RS*, Porto Alegre, UFRGS/PPG Sociologia.
- LE BRETON, David (2009): *As Paixões Ordinárias. Antropologia das Emoções*, Petrópolis, Vozes.
- PEIRANO, Mariza (2001): *O Dito e o Feito: ensaios de antropologia dos rituais*, Rio de Janeiro, Relume-Dumará/NuAP.
- STEIL, Carlos Alberto (org.) (2001): “Antropologia e Política”, em *Horizontes Antropológicos*, UFRGS, IFCH, Ano 7, N° 15, Porto Alegre, PPGAS.
- TURNER, Victor (2008): *Dramas, Campos e Metáforas*, Niterói, Ed. UFF.

Moisés Kopper. Arte Oratória e Democracia Participativa: breve etnografia das estratégias discursivas de um líder comunitário a partir de sua atuação como mediador político. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 198-224.

VELHO, Gilberto; KUSCHNIR, Karina (orgs.) (2001): *Mediação, Cultura e Política*, Rio de Janeiro, Acroplano.

ZUMTHOR, Paul (2000): *Performance, Recepção, Leitura*, São Paulo, EDUC.

Recibido: 3 de julio de 2011. – Aceptado: 1 de marzo de 2012.

Inseguridad y memoria: las huellas del pasado en el presente

Myrna Edith Bilder*

Resumen

El presente trabajo consiste, en primer lugar, en una indagación respecto de cuál es el modelo representacional de la dictadura que se halla presente en el discurso securitario más permeable a las políticas punitivas. En segundo lugar, se aborda la cuestión de la coexistencia temporal entre una postura condenatoria de la vía represiva del pasado y a la vez una postura favorable a las políticas punitivas en el presente, como medio para hacer frente a la problemática de la inseguridad. Por último, se indaga respecto de dos modelos representacionales en particular, el modelo Estado terrorista y el modelo Genocidio reorganizador: en que medida favorecen o dificultan establecer lazos entre el pasado y el presente.

Palabras clave: Modelos representacionales – Inseguridad – Dictadura – Represión.

Keywords: Representational models – Insecurity – Dictatorship – Repression.

1. Introducción

Dos interrogantes se plantean y abordan en el contexto del presente trabajo; el primero se refiere a cuál es el modelo de representación de la experiencia de los años setenta que organiza y significa el discurso securitario más abiertamente favorable a las políticas punitivas.

El segundo, parte de una observación: la fuerza de la condena a la violencia estatal de los setenta evidenciada en el alto grado de consenso y apoyo a los juicios a los responsables y partícipes de la represión ilegal, coexiste temporalmente con un reclamo

* Lic. y Profesora en Psicología (UNLP). Integrante del Proyecto de Investigación “El presente del pasado: conformaciones de la conciencia histórica”, radicado en Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IDIHCS) UNLP-CNCT (Facultad de Humanidades). Alumna de la Maestría en Ciencia Política del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES-UNSAM). myrnabilder@yahoo.com.ar

por un reforzamiento de la represión y punición por parte del Estado como mecanismo para resolver la problemática de la inseguridad. Nos interrogamos e indagamos entonces, respecto de las vinculaciones entre la coexistencia temporal de ambas posiciones, y dos modelos representacionales de la etapa dictatorial: el modelo del Estado terrorista y el modelo del genocidio reorganizador.

2. Modelos de representación y de vinculación con la experiencia de los años setenta

A partir del año 1955 y en el contexto de la Guerra Fría, se produce una transformación del concepto de defensa que se homologa al mantenimiento del orden y la seguridad interior. Se va conformando en el interior de las Fuerzas Armadas un consenso creciente en torno a la existencia de un enemigo interno, oculto, acechante y preparado para actuar que respondía a un plan de expansión mundial de la Unión Soviética, cuyo objetivo era imponer un sistema comunista en el país. El comunismo internacional y sus aliados locales habían iniciado una guerra, obligando a los militares a defender la nación.

Ahora, la noción o el imaginario de la *guerra* como modelo representacional no era exclusivo de la corporación militar. De acuerdo a la perspectiva de análisis de la experiencia dictatorial propuesta por H. Vezzetti, es posible hablar de un marco de percepciones o significaciones compartidas por la izquierda y la derecha, y que podría extenderse a toda la sociedad, algo así como un *clima de época*; y aquí señala, debemos subrayar que los antagonismos vividos como inconciliables fueron construyendo la imagen de un otro negativo enemigo- y no adversario- y de allí, la predisposición a promover o bien aceptar o tolerar su eliminación. Afirma Vezzetti:

El golpe de 1976 fue recibido con una mezcla de de alivio, expectativa y resignada aceptación: las promesas de orden y autoridad no sólo se correspondían con una experiencia histórica que había reservado a las Fuerzas Armadas ese papel, sino que parecían, para muchos, la única salida frente a las evidencias de la fractura política, el caos social y el desquicio del Estado. (Vezzetti, 2007:19) Además de cooperadores y responsables, la dictadura también encontró un conjunto más amplio de auténticos demandantes de orden y seguridad, convencidos de que la represión se dirigía a un “otro” absolutamente ajeno: el enemigo subversivo. Una sociedad paralizada y asustada reclamaba por orden, aceptaba con convicción o bien con resignación que éste sólo podía ser provisto por la violencia de un poder autoritario, y con ello alimentaba un imaginario guerrero que servía de justificación al accionar militar. (Vezzetti, 2007:59)

Si hacemos una *historia de la memoria* el modelo *Guerra contra la subversión* perdió peso con el retorno de la democracia, momento en el que cobraron fuerza otros dos modelos representacionales: el de *la teoría de los dos demonios* y el del *terrorismo de Estado*. Hacia 1983, con el descubrimiento de las víctimas y de los testimonios que revelaban el destino de los desaparecidos, “se implanta un nuevo relato en el que la *ley* desplaza a la *guerra* como núcleo de sentido de lo acontecido”. (Vezzetti, 2007: 8) Los jefes militares puestos ante el tribunal brindaron el sustento para la constitución de una identidad ciudadana que giraba en torno a la figura del Estado de derecho. El pasado se lee entonces ya no desde el prisma de la Guerra contra la subversión, sino en clave de violaciones a los derechos humanos. Es decir que en cuanto el eje para la construcción del presente y del futuro pasa a estar depositado en el ideal democrático y la ley, queda relegado el modelo representacional de la *guerra* y empiezan a dibujarse y cobrar forma otros: la lectura del presente y las expectativas de futuro ordenan la lectura del pasado.

Se impone en un primer momento como modelo de representación de la experiencia vivida *la teoría de los dos demonios*, éste adquirió carácter hegemónico con el fin de la dictadura. En el marco de este modelo no se acepta la conceptualización de la experiencia como guerra, es decir, que la sociedad se dividió en dos partes y una se enfrentó a la otra hasta derrotarla. Si se sostiene que hubo un enfrentamiento entre dos fuerzas violentas y en pugna por el poder. En este contexto, el conjunto social se ubica como víctima inocente de dos tipos de violencia: la violencia de izquierda y la violencia estatal. Pero el relato y la teoría de los dos demonios, asentados sobre el esquema acción/reacción, comenzaron a debilitarse. Los actos de violencia política cometidos o atribuidos a las organizaciones insurrectas no podían compararse con los que relataban los sobrevivientes y los familiares de las víctimas de la represión estatal en el juicio a la Juntas Militares. Cobra fuerza entonces el modelo representacional del *Estado terrorista*. La novedad de este relato es el reconocimiento de lo sistemático, planificado y racional de una violencia cuyo origen y monopolio está en el Estado. Se resalta aquí lo grave que puede resultar el hecho de que un Estado atraviese toda barrera respecto de los derechos de los individuos. Esto se traduce en un rechazo definitivo a la intervención militar en política y en un esfuerzo por regular y limitar el poder punitivo estatal. La destrucción de las libertades individuales por parte del poder punitivo estatal

habría generado como consecuencia su deslegitimación y la alta valoración del espacio democrático, los derechos humanos y la libertad individual.

3. La experiencia de la inseguridad

La inseguridad constituye una preocupación y un problema que afecta a diversos sectores y estratos sociales, es un motivo de demanda a las instituciones estatales para su resolución, y ha cobrado presencia y peso en la opinión pública a partir de los años noventa, “si bien la tasa de delitos se duplico ya en los años inmediatos al restablecimiento de la democracia” (Calveiro, 2011: 132). La preocupación general, aclara Gabriel Kessler, no es el delito, sino la inseguridad, y esta podría definirse “como una amenaza a la integridad física más que a los bienes, que parecería poder abatirse sobre cualquiera” (G. Kessler, 2011: 97).

De acuerdo a Pilar Calveiro, la reacción social mayoritaria ante la inseguridad ha sido la exigencia de contar con más recursos materiales y humanos para los policías, así como más instrumentos legales para penalizar a los delincuentes. Según señala Calveiro, “La demanda se ha centrado, entre otras cosas, en el endurecimiento del sistema, de manera que se propiciaron reformas judiciales orientadas a reducir la edad penal, incrementar las sanciones y ampliar las causales para el encierro preventivo.” (Calveiro, 2011: 134) Si bien, no olvida señalar Calveiro, que mientras hay quienes pretenden mantener y hasta profundizar las practicas de represión, otros:

[...] *aunque minoritarios*, se detienen en el fenómeno de la exclusión creciente y abordan el problema de la delincuencia como un asunto especial sobre el que es preciso asumir colectivamente la responsabilidad. Plantean la democratización de las fuerzas de seguridad, rechazan los discursos de “mano dura”, la criminalización de la pobreza y la estigmatización de jóvenes y pobres, impulsando en su lugar políticas de inclusión social (Calveiro, 2011: 141).

Gabriel Kessler, en cambio, distingue más de dos posiciones o niveles de preocupación por la inseguridad. De acuerdo a los resultados de sus investigaciones, “la posición mayoritaria se concentra en los relatos de intensidad intermedia, caracterizados por cierta inquietud y algunas acciones de resguardo, pero sin la omnipresencia del temor”. En cuanto a las posiciones punitivas, distingue diversas modalidades: una postura abiertamente punitiva y poco dispuesta a reveer su posición. Otra cuya inquietud central sería “la protección individual, y que para preservar esa sensación de

resguardo subjetivo, podría apoyar sin estridencias ni grandes reflexiones, cualquier tipo de medida punitiva”. Además, otra postura en la que se hallan aquellos individuos que, por el contrario, no aceptan de ningún modo un discurso punitivo extremo, pero “ante una sensación de incertidumbre creciente serían susceptibles de verse atraídos por un discurso político que articule el reconocimiento de las causas estructurales con algún tipo de endurecimiento de leyes o con la implementación de medidas coyunturales hasta que los cambios sociales de más largo aliento muestren algunos resultados”. (Kessler, 2011: 268)

A la hora de hacer presunciones sobre el futuro, G. Kessler señala lo siguiente:

Quizás lo que suceda en un futuro cercano con la sociedad argentina y sus posiciones punitivas no este tan relacionado con la evolución de las tasas de delitos a corto plazo, sino entre otros factores, con los eventuales desplazamientos dentro de los relatos mayoritarios. [...] Nos parece que habría entonces un margen importante no para un arrasador corrimiento punitivo extremo, para un “populismo punitivo” en un sentido clásico o para la opción de la cárcel como solución a todos los males, pero si, por ejemplo, para un discurso que reconozca las causas estructurales del delito y, al mismo tiempo, pugne por ir inclinando el fiel de la balanza hacia un incremento paulatino de medidas de corte punitivo. (Kessler, 2011: 139)

4. Las huellas del pasado en el presente

En este apartado, nos proponemos analizar los vínculos entre el modelo representacional “Guerra contra la subversión” y el escenario representacional que se configura en cuanto a las formas de percibir y comprender la problemática de la inseguridad en las posturas abiertamente punitivas.

4.1 El otro negativizado

En ambos escenarios representacionales, hallamos una figura que encarna la negatividad, que en los setenta era el subversivo y en los noventa el delincuente. Personajes que no sólo representan al diferente, sino que por sobre todo despiertan temor. “El “otro” antes podía andar en algo, tener que ver con la política, ser conocido, pariente, amigo de alguien que andaba en algo. Ahora, el otro puede ser un ladrón, un asesino, un delincuente, un drogadicto.” (Cerruti, 2000:28)

4.2 De la *Doctrina de seguridad nacional* a la *Doctrina de seguridad ciudadana*

Durante los años setenta, la denominada *Doctrina de seguridad nacional* brindó el sustento para la construcción de la figura del subversivo como el enemigo y para la puesta en marcha de las prácticas ligadas a sembrar el terror, por parte del Estado. En los noventa, asistimos al surgimiento de una especie de *Doctrina de seguridad ciudadana*¹: una serie de apreciaciones y postulados, a través de los cuales se pretende instar al gobierno a implementar cierto tipo de modificaciones legales ligadas a la sanción y prevención del delito, tales como:

- a) Aumentar sin misericordia las penalidades de los delitos que generan o parecen crear especial temor entre los ciudadanos [...].
- b) Establecer para tales puniciones unos límites mínimo y máximo muy distanciados entre sí, es decir y en definitiva, marcos penales indeterminados, en los que un arbitrio judicial desmedido destruye las exigencias de seguridad y certeza inherentes a la legalidad de las puniciones.[...]
- d) Buscar hasta conseguir una reducción del límite de la inimputabilidad por inmadurez, para someter a pena a quienes recién se asoman a la edad de la adolescencia e incluso a niños, con el correlativo menosprecio de la madurez espiritual que requiere en el hecho el principio de culpabilidad.
- e) Reponer el presidio perpetuo en los Códigos que lo hubieran suprimido, o bien exigir, en aquellos donde preexistía, que el preso cumpla la pena durante varias décadas, como presupuesto para la concesión de la libertad condicional, es decir, tornando la última en un *quid* imposible o convirtiéndola en preparación para la muerte, antes que del retorno del condenado a la vida en libertad.[...]
- j) Facultar a los órganos policiales para que den a sus armas el uso que consideren mejor, con tal de impedir los delitos o evitar la evasión de detenidos o presos, o no conceder importancia a su empleo desproporcionado, cuando no derechamente homicida, todo ello en aras de la superior tarea de combatir la delincuencia (Guzmán Dalbora, 2002: 6-7).

Este discurso público securitario -que no alcanza a constituir formalmente una doctrina-, podría considerarse en ciertos aspectos, como heredero de aquel otro discurso doctrinario que pretendía resguardar la seguridad de la nación. Señala Guzmán Dalbora que son numerosos los puntos de contacto entre “madre y heredera”:

La imagen de la guerra total, permanente y sin reglas contra la insurrección política, enemiga de la Nación, cede paso a la del combate también sin pausas ni consideraciones contra los delincuentes, a quienes se percibe y presenta en obstinada monserga dirigida a la opinión pública, cuál enemigos de la sociedad

¹ Cabe aclarar que “Si por doctrina hay que entender un conjunto sistemático y coherente de principios, a los que presta garantía una red de razonamientos y estudios bien concatenados sobre la materia de que se trate, nada de eso exhibe la de la seguridad ciudadana. [...] ella se ha manifestado más bien como un postulado oscuro que a menudo no pasa de slogan, bandera de lucha o llamado de alarma- un simple *discurso público*, según prefiere Zaffaroni [...]”. (Guzmán Dalbora, 2002: 3) En cuanto a la cita de Eugenio Zaffaroni, el autor se refiere a Zaffaroni (2000: 17).

merced a un rico abanico de apelativos para denigrarlos, despersonalizarlos y cosificarlos (Guzmán Dalbora, 2002: 8).

4.4 La eliminación como mecanismo de resolución de conflictos

En una publicidad televisiva del gobierno dictatorial, la Nación se corporizaba en el dibujo de una vaca ingenua, y sobre todo pacífica que veía con sorpresa y creciente temor como su cuerpo era atacado y devorado por una multitud de pequeños bichos repugnantes. Al respecto, afirma H. Vezzetti: “En esa visión de los enemigos del cuerpo social como agentes patógenos se reafirmaba la necesidad de una intervención drástica de defensa que solo podía lograrse exitosamente mediante la aniquilación del agente invasor.” (Vezzetti, 2002: 57) En los años setenta, la política de exterminio venía entre otras cosas, a intentar resolver una cuestión que los partidos políticos se habían encontrado con dificultades para manejar: los acciones de violencia insurgente por parte de organizaciones armadas de izquierda y también de derecha,² -y esto contaba con el apoyo de una buena parte de la sociedad; al respecto, en mayo de 1976, el periodista James Neilson, señalaba en el periódico “Buenos Aires Herald”: “Muchas personas por lo demás respetables, creen que los izquierdistas, sean activistas, tirabombas o idealistas transmundanos, merecen la pena de muerte. No exigen que eso se inscriba en el código penal, pero sí aceptan la muerte violenta de izquierdistas con total ecuanimidad.” (Neilson, 2001:1) De hecho, es amplia la coincidencia entre los historiadores en señalar que la dictadura tuvo como transfondo una larga tradición de autoritarismo y de negación de los derechos del adversario político.

En el presente, el apoyo a la pena de muerte, “recibe en las encuestas de los últimos años una aprobación que oscila entre el 35 y el 45%, aunque no se trata de una tendencia ascendente”. (Kessler, 2011: 100). En ciertos momentos puntuales, como por ejemplo en marzo de 2009, luego de varias declaraciones de artistas y trabajadores del

² Cabe aclarar que estamos hablando de una forma de violencia que puede calificarse como “guerra de guerrillas urbana” que se diferencia del “terrorismo político”. Esta última definición no caracteriza adecuadamente a las organizaciones armadas de izquierda argentinas. Estas practicaban la guerra de guerrillas urbana: una forma no convencional de combatir en las zonas urbanas y suburbanas con fines políticos y se proponían la conquista del poder mediante una estrategia político-militar. Los terroristas políticos pueden considerar al conjunto de la sociedad civil como un objetivo legítimo, y de allí que es justamente la indistinción de las víctimas lo que provoca el sentimiento de terror en la población. Es así que llevan adelante ataques a ámbitos de fuerte concentración de población: subterráneos, estaciones de trenes, bares, como modo de sugerir que nadie se cualquiera puede ser alcanzado por su accionar. En cambio, los guerrilleros urbanos limitan generalmente sus ataques a los agentes del Estado – especialmente personal militar y policiaco- y a enemigos políticos claramente definidos-con frecuencia relacionados con el Estado o la violencia derechista-.

teatro y la televisión de nuestro país, “se registro un 37% de aval”. (Kessler, 2011: 100) “La Coordinadora contra la Represión Policial e Institucional” (Correpi), informa que “desde el 10 de diciembre de 1983 hasta el 2010, policías, gendarmes, prefectos, servicios penitenciarios y vigiladores privados mataron 2826 jóvenes. El 51% cayó víctima del gatillo fácil y el 33% murió en la cárcel, la comisaria o bajo custodia” (Calveiro, 2011: 135). Lo notorio es que según señala la misma fuente, se observa “un importante incremento de estos casos en los momentos en que por algún motivo o hecho puntual se fortalecen los discursos públicos de carácter más extremadamente favorables a la aplicación de las medidas más extremas para combatir la delincuencia”. (Alerta Argentina, 2006: 29)

4.5 Del estado de excepción a un estado de derecho con medidas de excepción

En las sociedades modernas, el Estado se caracteriza por una función central: el establecimiento de la ley y la concentración de la fuerza pública para su supuesto cumplimiento. Sin embargo, como señala Agamben retomando a Schmitt, el núcleo del Estado y su soberanía residen en un punto que, siendo parte del derecho lo excede, y consiste en la posibilidad de establecer lo que se llama “estado de excepción”. Esta figura comprende “la ampliación de las atribuciones estatales, para dotarlas de una fuerza extralegal, es decir, más allá de la ley pero reconocida y protegida por ella”. (Agamben, 1998:22) Es decir que el soberano puede decidir suspender el orden institucional y las garantías constitucionales si cree que así lo ameritan las circunstancias, instaurando en consecuencia un *estado de excepción*. La expresión “estado de excepción” es una denominación frecuente en la doctrina jurídico-política alemana. La tradición italiana o la francesa hablan, preferentemente de “decretos de urgencia” o de estado de sitio”. En el Capítulo Primero Art. 23 de la Constitución Nacional se encuentra contemplada su promulgación.³

³ El artículo 23 de la Constitución Nacional Argentina establece: “En caso de conmoción interior o ataque exterior que ponga en peligro el ejercicio de esta Constitución y de las autoridades creadas por ella, se declarara en estado de sitio la provincia o territorio en donde exista la perturbación del orden, quedando suspendidas allí las garantías constitucionales. Pero durante esta suspensión no podrá el presidente de la República condenar por si ni aplicar penas. Su poder se limitara a arrestar o trasladar a las personas de un punto a otro de la nación, si ellas no prefiriesen salir fuera del territorio argentino.” Sin embargo, muy prontamente la Junta Militar suspendió la vigencia del derecho de opción a salir del país. La suspensión del derecho de opción a salir del país constituye una situación jurídica insólita: *la creación de un estado de excepción dentro de la excepción*. Es decir, la suspensión de las mínimas limitaciones impuestas al Poder Ejecutivo durante el estado de sitio.

En el caso del autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional”, la Junta Militar se autoproclamo soberana e invocando una doctrina positivista del poder constituyente, estableció un nuevo orden legal en el cual la validez de la Constitución quedaba sujeta a una nueva norma fundamental: los postulados establecidos en los objetivos básicos del Proceso de Reorganización Nacional. Es decir, la Constitución dejó de tener validez jurídica y paso a depender del Estatuto y las Actas Institucionales del régimen militar. El Proceso de Reorganización Nacional se separo del derecho a través de la excepción. La invocada situación de guerra o de conmoción interior justifico la declaración del estado de excepción. Este abrió la posibilidad de transgredir y transformar el derecho, ampliando el área de influencia y la potencia de la fuerza estatal de manera prácticamente ilimitada. La construcción de un dispositivo como la excepción jurídica permitió suspender el estado de derecho y llevar a cabo una “guerra civil (i)legal” contra los individuos indeseados de la comunidad-los enemigos-, a quienes se les despojo de todo estatuto humanitario, suspendiéndose el reconocimiento de los derechos más básicos de la persona, quedando vulnerables ante un estado de excepción con el que no se buscaba otra cosa más que su eliminación.

En el marco del discurso securitario, la figura del delincuente como un peligro para la población lleva a sostener que nos encontramos ante una situación de crisis o ante un estado de emergencia que amerita medidas no ordinarias; lo que significaría despojar a quienes delinquen de la protección legal que en principio le compete a todo ciudadano; estableciéndose así sino un estado de excepción, sí por lo menos las bases para la introducción en el derecho ordinario de figuras de excepcionalidad. Desde esta perspectiva se sostiene que frente a determinados sujetos visualizados como una amenaza para la sociedad, el Estado debe reaccionar de forma mucho más severa, a través de un adelantamiento de la punibilidad, del incremento de las penas y de la disminución o supresión de determinadas garantías procesales individuales. En este contexto, el objetivo de la aplicación del derecho no sería tanto un objetivo punitivo por el que se reintroduce en la sociedad a aquel que ha delinquido, sino mas bien la neutralización de aquellos individuos percibidos como amenazantes. Las demandas al Estado por cambios en la legislación realizados por el padre de Axel Blumberg, pueden considerarse representativas de la postura analizada en este apartado.⁴

⁴ Sus propuestas pueden verse en www.todosporaxel2004.com.ar/petitorio.txt

4.5 Del conflicto político al conflicto policial/ Del conflicto económico-social al conflicto policial

El discurso de la dictadura militar argentina construye una figura que en principio es presentada como de índole estrictamente política: el subversivo. Luego, traslada esta figura del ámbito político al ámbito del penal, al anteponer la definición de delincuente, y surge así una nueva figura de orden compuesto: el “delincuente subversivo”.⁵ Aquí se ponen de manifiesto dos operaciones semánticas. La primera tiene que ver con señalar, a través del adjetivo “subversivo” que aquel así calificado es portador de un pensamiento y una praxis contrarios y desestabilizadores del orden social. La segunda operación viene en cierto modo a anular a la primera, ya que el adjetivo “delincuente” despoltiza la figura del subversivo, sus acciones ya no se presentan como ligadas a transformar el orden social y político, como acciones fundadas en valores y convicciones, sino simplemente como actos delictivos. La incorporación al campo de lo delictivo de la figura del subversivo fue el mecanismo a través del cual se busco convertir un conflicto político en uno policial.

En el marco del discurso securitario, la situación de conflicto social y económico se lee en clave policial, olvidando señalar las relaciones que tiene el delito con la situación de crisis socio-económica. El reclamo por más Policía, por aumentar las penas por los delitos leves, por “barrer” a los indeseables de las calles, por endurecer los regímenes de prisión, por bajar la edad de imputabilidad expresa la intención de delegar en el sistema de justicia criminal el hacerse cargo de las consecuencias negativas de la política de desregulación de la economía y de la reducción de la protección social llevados a cabo por el gobierno menemista.

4.6 “Alguien que nos salve”

Tanto en los setenta como en los noventa, hallamos un reclamo o interpelación: por orden ante el clima de violencia, anarquía, incertidumbre y desconcierto que se vivía en los setenta; y por la protección de la vida y de los bienes en los noventa y dos

⁵ Esta denominación “delincuente subversivo” se encuentra tanto en los documentos de la dictadura como en los medios de comunicación afines. Por otro lado, en Argentina, a mitad de la década de los setenta, muchos medios de comunicación desplazaron las noticias referidas a las organizaciones políticas armadas de la sección de política a la sección de noticias policiales. Ver Feierstein (2007: 308-312).

mil. En los años setenta, el golpe militar es al menos en un primer momento, recibido con cierto alivio en tanto se esperaba que los militares pudieran resolver, es decir, “poner orden” allí donde parecían no poder hacer hacerlo la misma sociedad y el gobierno. Lo cierto es que en ambos contextos históricos, se espera que alguna figura opere o actúe como salvadora, resolviendo de “alguna manera” aquello que causa temor.

4.7 Lucha contra la subversión/ Lucha contra el delito

En ambos escenarios históricos, aquel ligado al modelo representacional de la “Guerra contra la subversión” y aquel que se va construyendo y configurando en el discurso securitario, nos encontramos con un mundo binario atravesado por la metáfora belicista, lo que antes era la lucha contra la subversión, ahora es la lucha contra el delito. La interpelación que se hacía en el pasado y se hace en el presente al Estado es en mayor o menor medida del mismo tono: *controlen, pongan orden, persigan. ¿A quiénes? A ellos*. La representación del mundo de los setenta y del mundo del delito en los noventa es maniquea: nosotros *o ellos*. Si consideramos los medios de comunicación, es posible observar que en los noventa:

[...] la noticia policial muestra dos mundos en conflicto: el de los ciudadanos comunes, legales y el mundo de la delincuencia, anormales/ilegales. No pueden relacionarse más que en el conflicto y jamás se reconciliaran. Los crímenes y los criminales son calificados de salvajes y brutales (son tanto “sujetos armados” cuanto “malvivientes”, “delincuentes”, “malhechores”, “asaltantes”, “homicidas”, “chacales” o “indeseables”) (Martini, 2002: 100).

Asimismo, tal como en los setenta solía aparecer en los medios de comunicación información relativa a enfrentamientos entre las Fuerzas Armadas y los subversivos; en los noventa y dos mil, nos encontramos con noticias referidas a hechos delictivos en los que se producen enfrentamientos entre los delincuentes y la Policía, señalándose el resultado de éstos en términos del número de delincuentes muertos o heridos. En la *lucha contra la inseguridad* se contabilizan y comparan los muertos del otro bando y los propios, para saber si se va ganando o perdiendo.

4.8 Las huellas del pasado en el presente: a modo de conclusión

La representación Estado terrorista ha llevado a postular la necesidad de regular y limitar el poder punitivo estatal, y esto resulta ser todo lo contrario a las medidas

punitivas que se postulan desde los discursos securitarios extremos. ¿Esto significa que las enseñanzas contenidas en el modelo de representación Estado terrorista no se hallan aquí presentes? ¿O en todo caso no se aplican para todos los individuos y para todos los grupos sociales? Porque lo cierto es que a la vez que en el marco de la misma Doctrina de seguridad ciudadana se pone de manifiesto el valor de la democracia y de una organización política tolerante y abierta con rechazo de toda forma de violencia-tal es la lección del pasado afincada en el modelo representacional Estado terrorista-, se promueve la “tolerancia cero” y el uso de la fuerza represiva y punitiva del Estado para todo tipo de conducta ilegal, por mínima que sea, sentando las bases para la posible constitución de un *Estado de seguridad* y llevado al límite, de un *Estado penal*.⁶

Lo cierto es que así como en el pasado se ejercía una violencia estatal ilegal, en el presente se reclama por recursos judiciales que permitan el ejercicio de una violencia estatal legal. Pareciera volver a hacerse presente la noción de la violencia estatal como modalidad de resolución de problemas, lo cual nos lleva a pensar que el modelo del Estado terrorista no canceló o anuló el trasfondo narrativo anterior: el del conflicto inconciliable, es decir, la representación de la guerra, y éste operaría como el modelo representacional desde el que se organiza y significa el presente. Las formaciones de la memoria como capas o estratos que se superponen unos a otros y donde el último no anula a los anteriores; los más antiguos pueden permanecer quizás inactivos durante un periodo de tiempo, pero no dejan de encontrarse allí, y pueden despertarse o potenciarse en función de los estímulos del presente.

5. Inseguridad y memoria

5. 1 Juicios por lesa humanidad y políticas punitivas

⁶ El *Estado de seguridad* se define por el fortalecimiento del sistema represivo institucional que llevado al extremo, se constituye en un *Estado penal*, en tanto a través de sus prácticas y su legislación, produce una *criminalización de la pobreza y de la protesta social*. La “penalización o criminalización de la pobreza” significa responder a los desordenes urbanos y los conflictos generados por las condiciones de vida en un contexto de pobreza mediante la policía y el aparato penal del Estado. En esta dirección parecieran ir ciertas modificaciones, tales como el agravamiento de las pautas fijadas para los llamados delitos de subsistencia. A su vez, la legislación procesal se ha transformado de tal forma que torna prácticamente imposible acceder a los beneficios de la excarcelación, para los cuales se requiere un alto monto de dinero. Concomitantemente con todo esto, los edictos policiales (vagancia, resistencia a la autoridad, disturbios en la vía pública) operan en dirección a la criminalización de la pobreza; por otra parte, la introducción de figuras penales como corte de rutas, extorsión a las autoridades públicas o la sedición se encaminan a criminalizar la protesta social. Ver Svampa (2008).

Durante finales de la década del ochenta y los primeros años de la de los noventa, los Organismos de Derechos Humanos, llevaban adelante en soledad, la lucha por mantener viva la memoria de lo ocurrido, y por obtener justicia; mientras que el resto de la sociedad se mantenía más bien al margen, mostrando o dando a entender que la cuestión le provocaba una actitud de indiferencia. Hacia los años 1995-1996, algo empezó a cambiar, la sociedad argentina pareció salir de su mutismo, e involucrarse en el tema; así se manifestó en la amplitud con que fue registrado por medios de comunicación y en la inusual producción de filmes, documentales, monumentos, movilizaciones. Este cambio se manifestó también en la justicia, que dio inicio a dos tipos de causas que en unos años llevarían nuevamente a los militares a prisión: por un lado, los juicios por la Verdad, en los que los familiares de desaparecidos interrogan al Estado sobre la suerte de las víctimas, y el Estado, reconociéndoles el derecho a la verdad como parte de la identidad, da lugar a esas causas. Por otro, los que propulsaron las Abuelas de Plaza de Mayo en contra de los jefes militares como responsables de un plan sistemático de apropiación de menores nacidos en cautiverio, que luego eran entregados a familias de militares deseosos de adoptar un niño. A esto iba a sumarse la apertura de causas en el extranjero para juzgar el genocidio argentino, impulsado en muchos casos por exiliados, familiares de las víctimas y organismos de Derechos Humanos y, en otros, por gobiernos extranjeros. Además, entre 2001 y 2005 tuvo lugar un proceso que culminó con la declaración de nulidad de las Leyes de Punto Final y Obediencia Debida, por lo cual se reabrieron los juicios cerrados en 1987.⁷ Un poco más tarde, en septiembre de 2006, un tribunal declaró también inconstitucionales los indultos a los miembros de la junta militar condenados en 1985, y en 2007 la Corte confirmó esa decisión.

Cabe mencionar que los juicios actuales, a diferencia de los iniciados en los años ochenta, incluyen no sólo a los principales dirigentes, sino también a los autores

⁷ “En marzo de 2001, en el caso “Simón” presentado por el Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), un juez federal declaró por primera vez la nulidad de las leyes de Punto Final y de Obediencia Debida, por ser incompatibles con las obligaciones internacionales del Estado. La decisión fue confirmada por la Cámara Federal de Apelaciones de Buenos Aires. En agosto de 2003, ya durante la presidencia de Néstor Kirchner, el Congreso dictó la Ley 25779, que declaró la nulidad de aquellas leyes, dejándolas sin efecto. Días después, la Cámara Federal dispuso la remisión de los casos que habían sido clausurados en los años ochenta a los respectivos jueces, para que analizaran su posible reanudación, avalando, con ello, el criterio del Congreso. En julio de 2005, la Corte Suprema confirmó la decisión del caso “Simón” y convalidó, a su vez, la ley 25779. Este fallo cerró el camino a las impugnaciones judiciales contra la reanudación del proceso de justicia que se habían presentado desde 2001” (Filippini, 2011: 25-26).

materiales. El enfoque central sigue recayendo sobre el personal militar y de seguridad, pero progresivamente son investigados también muchos civiles que participaron de modos diversos, como sacerdotes, jueces y ex ministros.

Creemos que la anulación de los indultos y de las leyes de Obediencia Debida evidencia la voluntad no solamente política sino además social de condenar tanto a los responsables intelectuales como a los materiales. Por otro lado, el gran número de imputados, el alto porcentaje de los que permanecen en prisión, su distribución por armas y jerarquía, puede interpretarse como un claro indicador de la fuerza de la condena social a las prácticas de violencia estatal de los setenta.

El despertar o redespertar de la memoria hacia los años 95-96 coincide aproximadamente con el momento en el que cobra fuerza en la opinión pública el tema de la inseguridad, y comienza un reclamo por medidas punitivas de largo alcance que si bien como señala Kessler, no ha llegado a constituir la posición mayoritaria, no ha dejado de crecer. A su vez, el incremento del temor al delito y el apoyo a las políticas punitivas ha sido concomitante temporalmente con la reapertura de los juicios por lesa humanidad. Mientras que los juicios y condenas tienen un alto apoyo social, la posición punitiva, si bien no es según G. Kessler, la posición mayoritaria, presenta un importante apoyo que se ve reforzado en ciertos momentos, se halla más bien en incremento y podría llegar a ser la posición predominante en un futuro.⁸ Lo cual nos induce a pensar que en muchos casos, los mismos individuos que condenan la violencia estatal del pasado, la aceptan en el presente. Pareciera entonces coexistir, por un lado, una condena a los crímenes del terrorismo de Estado y por otro, una lectura o una tendencia a una representación binaria y belicista del actual escenario social en relación a lo que se denomina “Problema de seguridad ciudadana”, postura en la que se reclama, o se podría llegar a reclamar en un futuro por una política de acentuado carácter represivo/punitivo. Se configuraría así una especie de *pensamiento escindido* donde lo que se condena respecto del pasado se acepta en el presente. Nos preguntamos: ¿De dónde provendría la imposibilidad o por lo menos la dificultad de percibir que sostener simultáneamente ambas posturas constituye una paradoja o por lo menos una contradicción? ¿Cómo es que una sociedad podría llegar a sostener un pensamiento o postura que se niegan o contraponen el uno al otro?

⁸ Al respecto, ver en este mismo trabajo, el apartado “La experiencia de la inseguridad”.

5.2 Modelos representacionales y pensamiento *escindido*: el modelo “Estado terrorista”

Desde el modelo del Estado terrorista se ha construido un relato del pasado que dice lo siguiente: “Hubo una secta de delirantes armados. Hubo una sociedad inocente. Hubo un poder que al intentar reprimir, produjo una serie de violaciones a los derechos humanos intolerables para una republica democrática. Por cada una de dichas violaciones se ha de responder jurídicamente.” (Feierstein, 2007:348) El reconocimiento del terrorismo de Estado como practica estatal, sistemática y planificada se limita en la excepcionalidad atribuida a la represión estatal. La figura del Estado terrorista se construye como un desvío que viene a ser reencauzado por el Estado democrático y de derecho. Las violaciones a los derechos humanos cometidas en esta etapa de desviación y funcionamiento anómalo del Estado vienen a ser reparadas al juzgar y condenar a los responsables en el marco del Estado de derecho. Los juicios y las condenas clausuran la cuestión: no se establecen vínculos entre el pasado y el presente. En la medida en que se juzga a los criminales el tema está cerrado, y lo está hasta el punto de que no se alcanza a reconocer aquello mismo que retorna del pasado: la violencia estatal o el reclamo por la violencia estatal como mecanismo de resolución de conflictos.

5.2.1 Lo negado del pasado retorna en el presente

El modelo Estado terrorista/víctima inocente niega o silencia el conflicto. Sí la víctima es inocente, significa que no hubo conflicto. Se construye así la figura de un Estado que de repente y sin motivo, se volvió loco y comenzó a perseguir y matar a sus propios ciudadanos. Ahora, la negación del conflicto tiene sus consecuencias:

[...] desinvolucra a la sociedad de dos compromisos: aquel que tuvo con las prácticas de los sesenta y setenta y el que luego ante el in crescendo de las luchas, iba a traducirse como reclamo de “orden”, “fin del caos” y apoyo decidido al golpe militar (Angel, 2011: 3).

Sandra Raggio analiza uno de los relatos más emblemáticos del terrorismo de Estado: “La Noche de los Lápices”. A través de su investigación reconstruye la historia del acontecimiento como configuración narrativa, en el marco de la dictadura militar y los primeros años de la democracia, y la emergencia de otros modos de narrativa a partir

de los noventa. Según su análisis, “La noche de los Lápices”, por la forma en que ha sido relatada, es un ejemplo paradigmático de una clase de narrativa, que tiene como común denominador omitir la pertenencia política y sobre todo la adscripción a las organizaciones armadas revolucionarias por parte de los desaparecidos. Así se construía una imagen de los desaparecidos como “víctimas inocentes”. “Inocencia fue usado como sinónimo de apoliticidad. Su antónimo, el compromiso político, fue usado como sinónimo de presunción de culpabilidad.” (Raggio, 2011:2) Los organismos de Derechos Humanos hicieron suya esta modalidad narrativa hasta no hace mucho tiempo atrás, a través de esta forma de construcción narrativa buscaban debilitar los discursos justificatorios de la represión. Con el transcurso del tiempo, y hacia fines de los noventa y principios del dos mil, fueron surgiendo otros relatos, signo de que el vínculo con la experiencia del pasado no se mantenía inmóvil, sino que al contrario, era objeto de recreaciones y re-elaboraciones. Sin embargo, acota Raggio, “A pesar de la aparición de nuevos relatos y del surgimiento de una profusa emergencia de memorias en clave militante que se empeñan en reponer los sentidos políticos de la vida y la muerte de las víctimas, los relatos construidos en los años noventa siguen teniendo una vigencia notable.”(Raggio, 2011:2) Se interroga al respecto: ¿Por qué “La Noche de los Lápices” sigue siendo un acontecimiento que es relatado del mismo modo y se resiste a la incorporación de nuevos elementos y miradas? Y ensaya a modo de respuesta lo siguiente:

En el relato de los ochenta, se pueden identificar claramente quienes son los buenos y quienes son los malos y el contexto político donde se lo cuenta esta procesado de forma de evitar lo controversial y exponer sólo lo muy consensuado, sobre todo lo que se refiere a la violencia política. Desde estas claves simples, el caso permite narrar los años setenta de un modo tal que puede ser asimilable desde el presente. Los protagonistas son estudiantes secundarios, adolescentes, lo que genera una rápida empatía con los receptores. Su lucha es fácilmente comprensible y no puede ser objeto de impugnaciones y controversias. Luchar por el boleto escolar resulta más traducible al presente de la post-dictadura que hacerlo por la “patria socialista” o la “revolución” (Raggio,2011: 2-3).

Sostener un relato de la historia en términos de violaciones a los derechos humanos parecería requerir como condición necesaria de una víctima más bien despolitizada, no conflictiva y excluida de todo ejercicio de violencia. ¿Reconocer la condición de los jóvenes de “La noche de los Lápices” como integrantes en muchos

casos de Montoneros o del E.R.P significaría que son de algún modo responsables de la suerte que corrieron? ¿De allí la tendencia a la negación o al borramiento de la identidad militante?

En lo que se refiere a la problemática de la inseguridad, señala Pilar Calveiro que buena parte de la sociedad “ve el respeto de los derechos humanos como una suerte de complicidad con los criminales”. (Calveiro, 2011:141) Surge el mismo interrogante que en el caso anterior: ¿El reconocimiento del conflicto, es decir, de la inseguridad como una situación o contexto de conflicto, y el ejercicio de la violencia por parte del delincuente, le despoja de derechos y de alguna manera autorizaría o habilitaría medidas represivas?

5.3 Modelos representacionales y pensamiento *escindido*: el modelo “Genocidio reorganizador”

La trama narrativa del *genocidio reorganizador* elaborada por D. Feierstein⁹, sí bien presente en los argumentos de la condena a Miguel Etchecolatz¹⁰, no parece estar presente en el modo en que se percibe la problemática de la seguridad ciudadana. Desde este modelo representacional la experiencia reciente no se comprende como una guerra contra un enemigo, ni tampoco como un ejercicio indiscriminado del terror estatal sobre el conjunto social. La experiencia reciente se comprende en términos de un Estado que se propuso transformar la trama social a través de la práctica del secuestro, la tortura y la desaparición de determinados individuos y grupos con el objetivo de producir efectos sobre el conjunto social, efectos dirigidos a anular o disminuir la fuerza de procesos de transformación política y social en curso. Al situar la finalidad de la acción en tanto dirigida al conjunto de la población, los juicios no pueden cerrar el pasado, en tanto se trata de un proceso caracterizado por una serie de prácticas que afectaron a la trama social y al grupo nacional, y no a ciudadanos individuales. El modo en que lo sucedido afectó las vidas de cada uno de nosotros, y no sólo de las víctimas y de sus familiares, se ha visto en gran medida obturado por la vinculación con la experiencia reciente en

⁹ Véase Feierstein (2007).

¹⁰ Fallo del Tribunal Oral Federal Número 1 de La Plata en el caso contra Christian Von Wernich, donde se considera que los delitos se encuadran en *el marco del genocidio ocurrido en la Argentina entre 1976 y 1983*. Se considera aquí la definición del artículo 2 de la Convención para la Prevención y Sanción del Delito de Genocidio, ratificada por la Argentina en 1956. Los jueces, a su vez, en los fundamentos de la condena, enriquecen o complejizan esta definición con el concepto de *genocidio reorganizador* de Daniel Feierstein.

términos de delitos individuales de violaciones a los derechos humanos. En cambio, experimentar o involucrarse con el pasado bajo el carácter de *genocidio reorganizador* permitiría quizás abrir la puerta para que la sociedad argentina pueda comenzar a interrogarse acerca de los efectos que la experiencia concentracionaria y la desaparición han provocado en sus discursos y sus prácticas, su pensamiento y su acción del pasado y del presente.

7. Conclusión

En la introducción, hacíamos referencia a dos interrogantes de los que habría de ocuparse este trabajo. En cuanto al primero de ellos, creemos que el vínculo que la sociedad argentina ha establecido con su pasado a través del modelo representacional Estado terrorista, le ha llevado a sostener firmemente la necesidad de regular y limitar el poder punitivo y represivo de las instituciones del Estado. Ahora, en las posturas más abiertamente punitivas, no resulta ser éste el modelo representacional que ordena y da significación a la realidad. En este caso, las experiencias democráticas no parecerían haber cancelado la construcción narrativa anterior, es decir, el modelo del conflicto inconciliable entre las partes, el modelo de la guerra, donde una de las partes representa una amenaza para la otra, y se requiere de una política marcadamente represiva y punitiva para su resolución.

En lo que se refiere al segundo interrogante, creemos que por diversos motivos - que desarrollamos en el apartado correspondiente-, el modelo representacional del Estado terrorista ha favorecido la coexistencia de una postura condenatoria de la vía represiva del pasado que convive con una mirada tolerable y/o favorable de la vía represivo/punitiva en el presente. En cambio, la construcción narrativa del Genocidio reorganizador, permitiría o habilitaría en mayor medida establecer lazos entre el pasado y el presente.

8. Bibliografía

- AGAMBEN, Giorgio (2004): *Estado de Excepción*, Buenos Aires, Adriana Hidalgo.
——— (1998): *Homo sacer*, Valencia, Pre-textos.
ALERTA ARGENTINA (2006): *Segundo informe sobre la situación de los Derechos Humanos, Gobierno Kirchner/2005*, en www.maristellasvampa.net/archivos/ddhh

- ANGEL, Raquel y GUILIS, Alberto (2011): “Políticas de la memoria y usos del olvido”, Ponencia presentada en la 9ª Conferencia Bienal de la International Association of Genocide Scholars, Untref, Bs. As., en www.untref.edu.ar/institutos/institutos.ceg.htm
- BADENES, Daniel y MIGUEL, Lucas (2007): “Genocida de habito”, en *Puente*, Vol. 22, Diciembre, La Plata, pp. 4-18.
- BIETTI, Lucas Manuel (2008): “Memoria, violencia y causalidad en la teoría de los dos demonios”, *El Norte-Finnish Journal of Latin American Studies*, N° 3, Abril.
- CALVEIRO, Pilar (2011): “Formas y sentidos de lo represivo entre dictadura y democracia”, en Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), *Hacer justicia: nuevos debates sobre el juzgamiento de crímenes de lesa humanidad en Argentina*, Bs. As., Siglo Veintiuno Editores.
- (2006): “Los usos políticos de la memoria”, en CAETANO, G. (comp.), *Sujetos sociales y nuevas formas de protesta social en la historia reciente de América Latina*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Bs As.
- (2005a): “Entrevista con Pilar Calveiro: El encierro de personas se convierte en negocio”, *Puentes*, Vol. 14, Junio.
- (2005b): “Antiguas y nuevos sentidos de la política y la violencia”, *Lucha Armada en la Argentina*, N° 4, pp.1-19.
- (2000): “De la represión a la mano dura. Pasado presente”, *Puentes*, Vol. 1, Año 1, Agosto.
- CERRUTI, Gabriela (2001): “La historia de la memoria”, *Puentes*, Vol. 3, marzo, pp. 14-26.
- CRESPO, Victoria (2007): “Legalidad y dictadura”, en LIDA, C. (et. al), *Argentina 1976. Estudios en torno al golpe de Estado*, Bs. As., Fondo de Cultura Económica.
- FEIERSTEIN, Daniel (2008): “La Argentina: ¿Genocidio y/o crimen contra la humanidad? Sobre el rol del derecho en la construcción de la memoria colectiva”, *Nueva Doctrina Penal*, Buenos Aires, Editores del Puerto, pp. 211-232.
- (2007): *El genocidio como práctica social. Entre el nazismo y la experiencia argentina*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- FILIPPINI, Leonardo (2011): “La persecución penal en la búsqueda de justicia”, en Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), *Hacer justicia: nuevos debates sobre el juzgamiento de crímenes de lesa humanidad en Argentina*, Bs As, Siglo Veintiuno.
- GUZMÁN DALBORA, José Luis (2002): “Una especial versión del autoritarismo penal en sus rasgos fundamentales: la “doctrina” de la seguridad ciudadana”, Disertación de Apertura del XIV Congreso Latinoamericano de Derecho Penal y Criminología, 25 de septiembre, Valparaíso, Chile, en *Revista Latinoamericana de Derecho Penal y Criminología. Edición Digital*, www.iuspenalismo.com.ar/doctrina/47guzman.pdf
- IZAGUIRRE, Inés (2004): “La ideología de la seguridad nacional: ayer y hoy”, en FEIERSTEIN D. y LEVY, G. (comps.), *Hasta que la muerte nos separe. Poder y prácticas sociales y genocidas en América Latina*, La Plata, Ediciones Al Margen.
- NEILSON, James (2001): *En tiempos de oscuridad, 1976-1983*, Bs As, Emece.
- KESSLER, Gabriel (2011): *El sentimiento de inseguridad: sociología del temor al delito*, Bs As, Siglo Veintiuno Editores.

- KESSLER, Gabriel y GAYOL, Sandra (comps.) (2002): *Violencias, delitos y justicias en la Argentina*, Bs As, Editorial Manantial.
- LVOVICH, Daniel (2006): “Dictadura y consenso: ¿Qué podemos saber?”, *Puentes*, Vol. 17, Año 6, Abril, La Plata, pp. 41-46.
- MARTINI, Stella (2002): “Agendas policiales de los medios en la Argentina”, en GAYOL, S. y KESSLER, G. (comps.), *Violencias, delitos y justicias en la Argentina*, Bs As, Editorial Manantial.
- RAGGIO, Sandra (2011): “Los relatos de la Noche de los Lápices. Modos de narrar el pasado reciente”, *Aletheia*, Vol. 1, N° 2.
- REZSES, Eduardo (2007): “El derecho penal del enemigo. Un nuevo intento de expansión del poder punitivo”, en PINEDO, J. (et. al.), *Políticas de terror. Las formas del terrorismo de Estado en la globalización*, Bs As, Ad-Hoc, CIAJ.
- RODRIGUEZ, Esteban (2007): “El terrorismo como nuevo rudimento del Estado de malestar”, en PINEDO, G. (et. al.), *Políticas de terror: las formas de terrorismo de Estado en la globalización*, Bs As, Ad-Hoc, CIAJ.
- ROMERO, Luis Alberto (2001): “Las raíces de la dictadura”, *Puentes*, Vol. 3, Marzo, La Plata, pp. 26-30.
- SVAMPA, Maristella (2008): “Movimientos sociales y nuevo escenario regional: las inflexiones del paradigma neoliberal en América Latina”, *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, N° 19/20, Primer y Segundo semestre.
- VEZZETTI, Hugo (2007): “Conflictos de la memoria en Argentina. Un estudio histórico de la memoria social”, en PÉROTIN-DUMON, A. (dir.), en <http://www.historizarelpasadovivo.cl>
- (2002): *Pasado y presente*, Bs As, Editorial Siglo Veintiuno.
- WACQUANT, L. (2001): “Los parias urbanos”, Entrevista de Flavia Costa, en Clarín, Revista Ñ, 01/04/2001.
- ZAFFARONI, Eugenio (2000): *Derecho Penal, Parte general*, Bs As, Ediar.

Recibido: 22 de junio de 2011. – Aceptado: 31 de mayo de 2012.

Ensayos



Papeles de Trabajo
La revista electrónica del IDAES
ISSN 1851-2577

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

**Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre
inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del
siglo XIX y principios del XX**

Sandra Noemí Quiñones*

Resumen

Las relaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX no constituyen un tema novedoso. Sin embargo, a partir de la década del ochenta, la historiografía ha generado nuevas perspectivas de análisis y áreas de investigación. Precisamente, este ensayo recupera los aportes de tres libros que problematizan el rol de los empresarios, de origen europeo, en la región pampeana durante el periodo considerado. Las obras reconstruyen las múltiples racionalidades que guiaron los comportamientos socioeconómicos de los empresarios dedicados al comercio, la compra de grandes extensiones de tierras y el sector inmobiliario. Asimismo, argumentan convincentemente que las conductas de los sujetos/agentes económicos estuvieron mediatizadas no sólo por lógicas de tipo capitalista sino por otras, donde la tradición migratoria, la proximidad geográfica o la pertenencia étnica, incidían y orientaban la toma de decisiones.

Palabras clave: Inmigración europea- Empresariado – Estrategias - Historiografía.

Keywords: European immigration – Business – Strategies – Historiography.

La relación entre inmigración europea y formación del empresariado en la Argentina de entre siglos no constituye un tópico reciente¹. Sin embargo con el retorno a la democracia y el dinamismo del campo historiográfico, emergieron nuevas aproximaciones teórico-metodológicas y áreas de investigación. Precisamente, en este

* Profesora de Enseñanza Media y Superior en Historia (UBA). Tesista de Maestría del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín (IDAES-UNSAM). Correo electrónico: sandra82_84@hotmail.com

¹ En la década de sesenta y setenta se destacaron los trabajos pioneros de Germani (1955) y Cornblit (1967).

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

ensayo incluimos tres obras que son producto de los avances y las discusiones en el ámbito de la historia social, económica y de las migraciones durante las últimas décadas². Si bien, estos nuevos historiadores presentan temas de indagación diferentes, son atravesados por varios rasgos en común: en primer lugar, un eclecticismo teórico por la adopción de heterogéneos enfoques del campo historiográfico, la sociología y la antropología; en segundo lugar, entre la pluralidad de aproximaciones teórico-metodológicas se destaca la perspectiva de las redes sociales, el biografía, la historia de las empresas (que coinciden en situar a los actores y a las organizaciones en el centro del análisis) y la historia social urbana; por último, los trabajos eligen objetos de estudio acotados sustentados por minuciosos exámenes empíricos, variación de escalas de observación, combinación de enfoques cuantitativos y cualitativos y una premisa sobre la determinación entre estructuras y agentes.

En términos de renovación historiográfica, esta la problemática ha sido examinada desde la década del ochenta en varias direcciones. Por un lado, las investigaciones se centraron en la reconstrucción del empresariado inmigrante en un contexto de transformación socioeconómica sin precedentes tras la expansión de la frontera productiva pampeana desde mediados del siglo XIX. Asimismo, algunos trabajos sobre los comerciantes-inmigrantes se integraron a la tríada familia-negocios-empresas, campo que privilegió el análisis de los mecanismos y racionalidades empresarias, tanto de las grandes empresas como de los comercios minoristas³. Por otro lado, se han recuperado las trayectorias de algunos inmigrantes que se asentaron fuera del espacio pampeano durante el siglo XIX, analizando el funcionamiento de sus empresas comerciales⁴. En ambas líneas, se consideró el rol de las redes parentales y la experiencia laboral pre-migratoria en la organización de los negocios y la transmisión del patrimonio. De igual modo, muchos estudios pioneros fueron promovidos por la historiografía de las migraciones. La categoría “liderazgos económicos extranjeros” permitió evidenciar la efectiva incidencia de la inmigración en la formación de las élites económicas⁵. En efecto, estas nuevas líneas demostraron el temprano impacto

² Hemos elegido tres obras recientes de significativo valor: Fernández (2004); Reguera (2006) y Lanciotti (2009).

³ Sin pretender ser exhaustivos mencionaremos el siguiente estado de la cuestión sobre el tema de los empresarios inmigrantes: Frid y Lanciotti (2009).

⁴ Véase, Bragoni (1999).

⁵ Bernasconi y Frid, eds. (2006).

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

económico de la inmigración, tanto peninsular como noroccidental, en la formación de una comunidad de negocios cosmopolita en el país⁶.

Por otro lado, el comportamiento empresario durante el auge agroexportador fue caracterizado por la complementariedad y la diversificación de las inversiones. Así, la mayoría de los estudios sobre las élites económicas tendió tanto a confirmar como a refutar las tesis de Jorge Sábato⁷ -marco en el que se incluyen los libros analizados- mediante la reconstrucción de trayectorias, patrimonios, inversiones por sector y acceso al crédito de las empresas.

Ahora bien, las obras escogidas son versiones editadas de las tesis doctorales de los autores y representan los derroteros y novedades que propone esta historiografía. En primer lugar, tratan temáticas que han recibido poca atención en el campo disciplinar. En la obra Fernández, es novedoso el examen de las relaciones comerciales entre España y Argentina desde fines del siglo XIX hasta la Guerra Civil Española. Reguera, por su parte examina - influenciada por “la visión sabatina” del empresario- la trayectoria y el ascenso social de Ramón Santamarina, inmigrante gallego arribado a Tandil en 1840. Reconstruye el itinerario de la familia y su función en la empresa, la formación y transmisión del patrimonio, la organización empresarial, las estrategias socioeconómicas y políticas y las referencias culturales e ideológicas en una zona fronteriza para la adquisición de prestigio, riqueza y poder. Por su parte, la propuesta de Lanciotti es igualmente innovadora ya que estudia el sector inmobiliario urbano, la formación del mercado de tierras y del empresariado, durante la expansión económica en Rosario entre 1880 y 1914.

En segundo lugar, los tres libros privilegian el microanálisis y los estudios de caso, si bien alegan que el valor historiográfico de los mismos se ancla en su representatividad social e integración en un contexto histórico situado en el que los actores y los procesos se desarrollaron. Fernández procura una reconstrucción global del intercambio bilateral que lo conduce a combinar dos escalas de observación diferentes y complementarias a la vez. Así, el libro queda dividido en dos partes: la primera reconstruye el intercambio, de modo más global, y la última parte considera las formas concretas de las operaciones comerciales realizadas por los mercaderes

⁶ Para el caso de los empresarios de origen peninsular véase: Barbero y Felder (1987) y Barbero (2000). Para el caso de los empresarios de origen noroccidental véase; Ceva (2009) y Silveira (2009).

⁷ Sábato (1991).

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

españoles en Buenos Aires, insertos en redes comerciales especializadas en el trato con España. Asimismo, esta variación de escala favorece la reconstrucción de las importaciones argentinas durante el auge agroexportador que, en general, estuvo sujeta a la interpretación del clásico comercio triangular que ocultó la presencia de países mediterráneos en el comercio exterior. De igual modo, Reguera estudia un caso tanto individual (Ramón Santamarina, uno de los mayores propietarios de la época) como grupal (los grandes propietarios pampeanos de mediados del siglo XIX) dando cuenta de la composición y la diferenciación interna, ubicando el caso individual en la continuidad y la pertenencia al grupo social (Reguera, 2006: 11). Por esta razón, puede prescindir de categorías, como clase, élite, oligarquía o burguesía e inclinarse por un enfoque diferente del tradicional, ligado a la estratificación socio-ocupacional. El libro de Lanciotti también se inscribe en el debate epistemológico sobre estructura y sujeto como claves analíticas para explicar los procesos sociales. En este sentido, la autora integra la densidad de las relaciones sociales al interior del empresariado inmobiliario en los contextos económicos que posibilitaron su despliegue. En decir, se conjugan los principios estructurales que promovieron la inversión y la comercialización de las propiedades urbanas junto con las prácticas y las estrategias de los sujetos artífices de la ciudad de Rosario.

En tercer lugar, también existen semejanzas en las perspectivas teóricas y metodológicas. Fernández, para rehacer la evolución del comercio hispano-argentino y su relación con la inmigración examina una variedad de fuentes cualitativas y cuantitativas. Con las primeras identifica los actores al interior de las redes comerciales catalanas durante el periodo considerado. Con las fuentes cuantitativas construye estadísticas, coeficientes y síntesis desagregadas propias. La comparación con el caso italiano es otro de los instrumentos metodológicos utilizados, ya que este país junto con España competía por el mercado argentino y en ambos se formó un imaginario económico favorable sobre la emigración. En este punto, Fernández incluye el concepto “mercado étnico” -como conjunto de demandas de los inmigrantes satisfechas por comerciantes del mismo origen- una de las claves analíticas y argumentativas que articula el libro. Con esta categoría (préstamo de la antropología) se aleja de la economía neoclásica, inclinándose por el peso de las redes comerciales en los comportamientos económicos. Es decir, según el autor, las prácticas de los actores

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

estaban condicionadas por la información que circulaba por las tramas relacionales y étnicas y no por un mercado impersonal.

Del mismo modo, Reguera y Lanciotti escogen la perspectiva del *network analysis* -otra prestación de la antropología- para recomponer las trayectorias de empresarios inmigrantes en Tandil y Rosario. Lanciotti, al examinar las empresas inmobiliarias, que al igual que el caso Santamarina, estaban organizadas como sociedades familiares y amicales, considera que el enfoque de redes sociales permite incluir la experiencia pre y posmigratoria y las distintas esferas en las que el empresario interactuaba. Es decir, observar la articulación entre liderazgos étnicos, parentesco, clientelas políticas e intereses económicos. De igual modo, la historia de las empresas permitió no perder de vista el rol de las empresas como instituciones económicas y las estrategias empresariales. Para Lanciotti, esta perspectiva, ligada a la economía neo-institucional, favoreció el análisis de niveles de rentabilidad, formas de acumulación del capital, acceso a crédito, inversiones, iniciativas para expandir la demanda (publicidad), niveles de integración y diversificación de las empresas, costos de transacción y asimetría de la información en el sector inmobiliario. Asimismo, el trabajo empírico realizado por la autora se basó en la confección de indicadores, apelando a la metodología de la historia económica analítica. Por otro lado, el libro de Lanciotti también se inscribe en el marco de una historia social renovada que contribuye a la comprensión de la formación de la élite rosarina (relaciones, identidades, niveles de movilidad social) desde la experiencia histórica de los actores. Por último, inserta su investigación en la historia urbana al considerar a Rosario como un escenario para analizar prácticas y comportamientos sociales.

En definitiva, estos libros incorporan una multiplicidad de miradas historiográficas: desde la historia social urbana, la historia de las empresas, la historia de las migraciones, la historia rural, hasta las múltiples variantes de la historia socio-económica. En conjunto, reflejan un alejamiento de los modelos macro-históricos y una búsqueda de nuevas fuentes, no sólo oficiales sino también de carácter privado como los archivos familiares y empresariales.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

Empresarios inmigrantes: “mercado étnico” y “mercado neoclásico” en región pampeana

La hipótesis central del libro de Fernández postula la correspondencia entre el incremento de las exportaciones españolas y las demandas de una creciente colectividad inmigrante del mismo origen en el país. El autor, considera que esta relación fue positiva entre fines del siglo XIX y primeras décadas del XX pero demostró sus límites a finales del veinte y del treinta. La debilidad de la hipótesis para la segunda etapa obliga a que se problematice esta relación, un tanto débil, pero predominante de causa y efecto. En este sentido, varios son los ejes que vertebran la obra: en primer lugar, comprender el “argumento” que situaba a las ex-colonias hispanoamericanas como viables “mercados étnicos” para España e Italia. En sendos países, esta idea se reflejó en la publicística y en los círculos mercantiles y navieros, sobre todo catalanes, que tenían negocios en América central. Por esta razón, el autor da cuenta del rol activo de ambos estados en la fundación de consulados, cámaras de comercio y bancos en varias ciudades hispanoamericanas y donde la Argentina comenzó a recibir una atención privilegiada porque constituía un considerable mercado para las exportaciones, ante la pérdida de los mercados antillanos a fines del siglo XIX. De todos modos, el autor sostiene que esta visión, en el caso español fue tardía, por una consideración pesimista sobre la emigración en general, atada a postulados patrióticos y proteccionistas.

En segundo lugar, analiza la estructura sectorial de las exportaciones españolas demostrando que, durante la primera etapa, los textiles y los alimentos si bien se expandieron y se diversificaron, paradójicamente tendieron a decrecer al interior de las importaciones argentinas por la marcha del proceso sustitutivo. Lo anterior fue ilustrativo de un patrón exportador español donde el peso los productos derivados del agro fueron mayor a los de la industria ligera, ingresados al país sólo durante coyunturas breves. En el caso italiano, las manufacturas ocuparon un reglón más importante que significó una fuerte competencia para los productos españoles. No obstante, la variación de escala y la perspectiva nacional y regional le permiten al autor demostrar que en las primeras décadas del siglo XX, la Argentina ganó mayor espacio como compradora de productos españoles.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

En tercer lugar, el autor explora los problemas estructurales del comercio bilateral: en primera instancia, el desarrollo de la economía vitivinícola en Mendoza⁸ en desmedro de las importaciones españolas. La exposición muestra que el proceso sustitutivo eliminó la competencia externa e integró a los inmigrantes como productores, distribuidores o consumidores de vinos nacionales, matizando la relación positiva entre comercio bilateral e inmigración. El segundo problema estructural (reconstruido mediante un exhaustivo análisis cuantitativo) era la poca competitividad propia y comparada y los desajustes monetarios de la economía española. Nuevamente, el discurso se inclina a cimentar la tesis central del libro al argüir que el crecimiento de las exportaciones se debió a la expansión de la demanda y no por un efecto competitivo real. El tercer inconveniente era la falta de un sistema de financiación ya que los comerciantes españoles radicados en Buenos Aires no contaban con una banca comercial especializada. Por último, trata el problema del comercio de retorno y al proteccionismo español. A través, de un análisis desagregado y estadístico por periodos, compara la participación española en el comercio de retorno con el caso italiano y con el resto de los países europeos. Estima que las compras españolas de productos provenientes de Argentina fueron minoritarias, exceptuando las adquisiciones derivadas de la ganadería de parte de las curtiembres catalanas que tenían agentes en el país y conformaban una densa trama de redes comerciales. El análisis micro permite apreciar un tráfico de cueros con eslabonamientos entre ambos mercados, facilitado por la actividad de una flota regular. En este sentido, otro eje estudiado es el funcionamiento positivo -también a escala micro- de la marina mercante española. Si bien al principio la misma estaba comprometida con el comercio antillano a posteriori, el incremento de la inmigración significó un fuerte aliciente para la empresa que amplió su representación en Buenos Aires.

De modo similar a la propuesta de Reguera y de Lanciotti, utilizando la perspectiva microanalítica y comparativa, Fernández examina el desempeño de dos empresas catalanas a partir de los archivos de las respectivas fábricas. Elección no casual, dado que se dedicaban a la producción de alimentos y de textiles, rubros que reflejaban la relación positiva entre inmigración española e importaciones, eje central del libro. Asimismo, según el autor la mirada regional es pertinente para apreciar las

⁸ Esta elección se relaciona con la existencia de estudios regionales que vinculan inmigración y empresarios en esta provincia, véase, Bragoni (1999).

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

oscilaciones del tráfico catalán por su influencia en el flujo total del comercio. Ambas empresas, contaban con redes comerciales -integradas por comerciantes catalanes- que operaba en el país y poseían vínculos comerciales y navieros para la circulación de las exportaciones españolas a principios del siglo XX. Para el autor, estos recursos relacionales, amortizaban enormemente los problemas estructurales del comercio bilateral porque facilitaban la gestión de los negocios de larga distancia a un costo razonable, obteniendo una presencia eficaz en el mercado. Para el caso de los industriales catalanes dedicados al sector textil, Fernández reconstruye las trayectorias de algunos inmigrantes, insertos en estas redes comerciales, que operaban en el barrio porteño de Montserrat, donde residía un gran número de potenciales consumidores españoles. En esta instancia, es notable la adecuación de las fuentes a la reducción de la escala y las conexiones entre la historia de las empresas y la historia de las migraciones.

Estas mismas vinculaciones están presentes en la obra de Reguera que reflexiona a partir del caso Santamarina, sobre un conjunto de temas de historia económica y social, similares a los indagados por Lanciotti: procesos de acumulación de capital, acceso a la propiedad, estructura de tenencia y mercado de tierras, constitución y gestión de una empresa, circuitos de comercialización y movilidad social, entre otras. Estas variables son integradas en el contexto de expansión de la frontera agraria pampeana de mediados del siglo XIX en el cual se consolida la estancia como institución económica, desde el punto de vista legal (por transferencia de tierras públicas a manos privadas y entre estos últimos) y desde el económico (acumulación, concentración, inversión, producción, valorización y transacción). Para la autora, Santamarina constituye un verdadero “Patrón de estancias” no sólo por la importancia económica de esta unidad productiva sino también por su impronta social, generadora de riqueza y poder. En efecto, se trata de una historia que narra una trayectoria exitosa, un proceso de ascenso social en la región pampeana, epicentro del surgimiento de un nuevo grupo de propietarios portadores de las principales fortunas y devenidos en el sector social hegemónico.

El hilo conductor del libro se articula en tres partes: en la primera, Reguera utiliza la perspectiva biográfica para recomponer la historia personal y familiar. Asimismo, se concentra en las lógicas que operaron en la formación del patrimonio de Ramón Santamarina, el funcionamiento y la reproducción de su empresa comercial-familiar,

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

centrándose en el itinerario de las siguientes generaciones. El interrogante central que busca revelar es cómo un actor que arribó al país sin parientes ni amigos, pero en un contexto socio-económico favorable, pudo construir a su alrededor una densa red relacional que junto con variables de índole personal promovieron el ascenso socio-económico que legó a sus descendientes. De este modo, contexto, redes, estado en formación y decisiones oportunas se conjugan para explicar la formación un patrimonio territorial a gran escala. Según Reguera, partiendo de una lógica de acumulación diversificada, el capital obtenido en el comercio fue invertido en la compra de tierras urbanas y rurales en un contexto de valorización y expectativas futuras. El éxito inicial desembocó en la fundación de una empresa familiar que reprodujo no sólo la fortuna sino también el poder político y el prestigio social ya que, según Reguera, Santamarina era también un *pater-familias*, introduciendo matices de la historia de la familia y la antropología. Así, la capacidad empresarial de un hombre y la dinámica familiar y mercantil contribuyeron a la consolidación de la continuidad parental. En este punto, entran en juego las alianzas matrimoniales –muchos miembros de la familia se casaron con integrantes de la élite porteña de la época- y la constitución de una gran red socio-parental que reproducía un determinado estatus al proveer capital informativo y relacional. En suma, estos planteos de Reguera, erigen la imagen de un sujeto con “plena conciencia” de los valores necesarios para acrecentar su posición económica y social.

En la segunda parte efectúa un análisis más estructural del funcionamiento económico de la empresa basado en los archivos contables. En el marco de la historia rural y como aporte para comprender el funcionamiento del sector agrario pampeano, Reguera parte de la estancia como categoría analítica e histórica para estudiar la organización productiva, comercial y laboral de la explotación. La argumentación recrea una excesiva imagen de empresa jerarquizada y ordenada y de un empresario con un considerable cúmulo de información a nivel local, nacional e internacional. A partir de esto, toma decisiones correctas y planifica el rumbo económico de su empresa (diversificación y complementariedad productiva) explotando al máximo sus capacidades económicas. Asimismo el esquema coloca sobre el protagonista, gran capacidad de autofinanciación, control administrativo y laboral que generaba minimización de riesgos y maximización de ganancias. Es decir, para Reguera,

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

Santamarina poseía una visión global de una economía de escala (Reguera, 2006: 127) que lo conducía a desplegar estrategias altamente racionales y eficientes. En esta parte del libro abundan los conceptos de la economía neoclásica y el enfoque de redes ocupa un segundo lugar.

Concretamente, la impronta “sabatina” se expresó en la fundación de la empresa familiar diversificada (producción, comercio y finanzas) que, según Reguera, comercializaba la producción agrícola-ganadera con una lógica racional de maximización. En este sentido podemos afirmar que su concepción de mercado se distancia de la que trabaja Fernández. Desde la típica perspectiva neoclásica, Reguera se inclina por considerar al mercado como lugar de encuentro entre la oferta y la demanda y al empresario como un actor que persigue la maximización del lucro orientado por la información sobre precios, consumo e intercambios (Reguera, 2006: 131). Esta concepción ubicaba a Santamarina en una posición casi omnipresente por su doble condición de productor directo y comerciante que favorecía su acceso a la información para reducir riesgos e influir sobre el mercado y sobre el resto de los productores. En este modelo de mercado racional, las relaciones y la etnicidad -tan presentes en el libro de Fernández- se ven desdibujadas. En efecto, Reguera reconoce la existencia de líneas de investigación que se centran en cuestiones más normativas y relacionales pero considera que la explotación económica está más ligada a la diversificación “maximizadora” de las opciones productivas.

Por último, Reguera analiza la representatividad social del caso Santamarina, es decir si es posible encontrar otros casos similares en el mismo contexto histórico y si es factible ensamblar la estrategia personal en la pertenencia grupal y el tejido social, pretensión propia de la perspectiva microhistórica⁹. Por esta razón, retoma el concepto de red social para entender el proceso de ascenso social de varias familias del grupo de propietarios, argumentando que las respectivas trayectorias dependieron de los individuos, la singularidad de las familias y las condiciones económicas del momento. Asimismo pretende reconstruir los criterios de pertenencia, ya que los miembros de este grupo social no sólo dirigían empresas y compartían relaciones, sino también una historia familiar y una determinada sociabilidad que redundó en la reproducción de un modelo socio-ocupacional.

⁹ Cfr., Revel (2005).

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

En suma, la idea dominante de Reguera sobre un Santamarina con una racionalidad maximizadora introduce la discusión sobre las “escalas de racionalidad” de los actores sociales. Por su lado, Lanciotti relativizará esta noción para los empresarios inmobiliarios de Rosario, centrándose en los comportamientos instrumentales o de racionalidad imperfecta. En efecto, esta perspectiva basada en factores sociales y culturales que intervinieron en las lógicas de decisión empresarial permite discutir la validez del supuesto neoclásico del comportamiento empresarial en los estudios históricos sobre el empresariado argentino.

Racionalidad empresarial y social en el sector inmobiliario: el Rosario intersecular

En primer lugar, el libro de Lanciotti discute con la historiografía que mostraba a los empresarios inmobiliarios como inversores ocasionales y especuladores que provenían de otras actividades económicas. Al reconsiderar los eslabonamientos generados por el mercado inmobiliario, el sector de la construcción y las prácticas del empresariado inmigrante como variables determinantes de la expansión urbana en Rosario, la autora se inscribe en una nueva mirada sobre el primer empresariado y la economía de entre siglos que identifica una estrecha articulación entre los sectores comercial y productivo¹⁰. En decir, el análisis empírico demuestra que el caso rosarino no necesariamente debe considerarse como de “urbanización frustrada”, en comparación con el modelo porteño ya que, si bien, los circuitos de capital financiero e industrial eran débiles, la modernización dependió de la estructuración del mercado inmobiliario. Claramente, esta hipótesis aleja su trabajo de la historiografía que colocaba a la industria y a la acción estatal como claves del crecimiento urbano¹¹. En otras palabras, las perspectivas de la historia urbana permiten pensar el desarrollo de Rosario como resultante de un conjunto de prácticas económicas, sociales y políticas empíricamente verificables.

La segunda idea central postula que la inversión inmobiliaria en Rosario promovió estrategias de movilización de vínculos parentales, étnicos y políticos que ampliaron el grado de exclusividad de la élite empresarial. Esto influyó en los patrones

¹⁰ Cfr., Rocchi (1994).

¹¹ Muchos son los autores que han trabajado sobre el desarrollo de las ciudades en el marco de la historia urbana, como arista de la historia cultural: Cfr., Gutman y Hardoy (1992); Liernur y Silvestri (1992) y Gorelik (1997), entre otros.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

de inversión y los comportamientos de los agentes económicos del sector, ligados a un modelo de racionalidad alternativo al neoclásico que integró condicionantes económicos, culturales e institucionales (Lanciotti, 2009: 118). Es decir, las racionalidades económicas podían ser repensadas con la inclusión del concepto capital social (vínculos relacionales que dinamizan los negocios) y capital cultural (recursos informacionales). Ambos constituían claves analíticas a la hora de evaluar los niveles de movilidad socioeconómica y las divergentes trayectorias económicas.

Como vemos, estas nociones son los pivotes que articulan los ejes el libro de Lanciotti: el primero analiza la estructura del mercado inmobiliario entre 1870-1914, considerando el rol de las inversiones públicas y privadas en la infraestructura urbana (separación y cualificación de los espacios residenciales y productivos) y las iniciativas -si bien limitadas- del estado municipal. El análisis empírico permite diferenciar un periodo en el cual el mercado inmobiliario estuvo trazado por inversiones más competitivas (1880-1890) donde se alcanzó el punto máximo de transacciones por el aumento de agentes privados del sector, subdivisión de predios y transferencia de tierras públicas. De modo similar, Reguera sostiene que en este periodo comenzó Santamarina a adquirir tierras. La segunda etapa se inició con la crisis del noventa, en la cual predominaron las inversiones de capital extranjero que operaban en condiciones monopólicas (1890-1913) y donde la expansión de la oferta de tierra se interrumpió. En segundo lugar, examina el mercado de tierras, el crédito inmobiliario y el acceso a la propiedad, procesos que dependieron de las fluctuaciones del mercado y los ciclos económicos. Sobre la demanda del sector, la autora sostiene que dependía en el corto y mediano plazo de la disponibilidad de crédito formal (bancos y grandes compañías financieras) e informal (comerciantes, prestamistas, agentes inmobiliarios, rentistas), los salarios y los precios de los alquileres. A largo plazo, no sólo estaba atada a los precios sino a la evolución demográfica y al papel de la inmigración. El tercer eje explora el mercado de la vivienda y el impacto del incremento demográfico que generó un problema habitacional en Rosario. Se incluyen las formas de tenencia (conventillos, casas de inquilinatos y vivienda en alquiler en la casa del propietario, difundida entre los inmigrantes que alojaban a parientes) y los cambios en el acceso a la propiedad a partir del novecientos, por el aumento de propietarios favorecidos por la bonanza del ciclo económico. Así, muchos de los trabajadores urbanos pudieron construir su

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

vivienda ya que accedían al mercado informal, en el cual las ventas se realizaban al interior de las redes de paisanaje. El cuarto eje indaga la influencia de la urbanización y la expansión del mercado inmobiliario a partir de 1914 en la asignación de los usos del espacio (residencial, comercial, industrial, agrícola).

Estos cuatro ejes de carácter más estructural, se ponen en diálogo con los actores que protagonizaron el proceso, mediante la reconstrucción de las estrategias del empresariado inmobiliario. Se analizan las trayectorias de empresas y empresarios de distinto tipo de dimensión, las formas organizativas, el grado de diversificación del sector, los patrones de inversión económica y espacial, los niveles de rentabilidad, el acceso al crédito, las estrategias comerciales y los recursos relacionales. Este conjunto de variables son examinadas a la luz de las fluctuaciones y ciclos económicos. En síntesis, el sólido libro de Lanciotti combina los agregados cuantitativos y seriados sobre la economía rosarina entre 1880 y 1914 con la indagación de varios itinerarios de empresarios concretos grandes y modestos vinculados al sector inmobiliario. El valor de la investigación radica en que los sujetos son colocados en contextos previsibles e imprevisibles, con sus capitales relacionales y financieros, guiados por una racionalidad imperfecta.

Conclusiones

Hemos constatado que los libros se concentran en un periodo de transformaciones socioeconómicas sin paralelos en el país entre fines del siglo XIX y las primeras décadas del XX. Recrean el complejo perfil de los grupos económicos más poderosos de la región pampeana asentados tanto en espacios rurales como urbanos: comerciantes españoles radicados en Buenos Aires; una élite dedicada a los negocios inmobiliarios en Rosario y otra dedicada al rubro comercial y agro-ganadero en Tandil. Estas obras no delinean una imagen unívoca sobre orígenes, comportamientos y patrones de inversión del empresariado argentino. Por el contrario, el mapa se complejiza por investigaciones empíricas rigurosas y novedosos esquemas teóricos, que muestran a un grupo económicamente diversificado y de orígenes sociales diversos -si bien compartían la experiencia migratoria- que reemplazó a las viejas familias criollas. En conjunto, las obras esbozan una multiplicidad de perspectivas que inauguran un amplio campo para repensar la economía y la sociedad durante el periodo agroexportador.

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

Sin embargo, los trabajos se resienten en una serie de variables a considerar. En primer lugar, el problema de la representatividad social del caso seleccionado. Por ejemplo para Fernández, los resultados del comercio bilateral fueron modestos, ya que no existió un paralelismo permanente entre inmigración y comercio hispano-argentino, comprobado sólo para periodos breves. Relación que está excesivamente remarcada a lo largo del relato y que redundante en la debilidad de una hipótesis que sostiene que la fuerte presencia de inmigrantes por sí misma, representaba un incentivo real para las importaciones provenientes de España. En segundo lugar, el problema del fracaso en las trayectorias escogidas. En el caso de Reguera, la imagen general es la de un actor con una conducta maximizadora y un derrotero extremadamente exitoso. Por tal razón, es llamativo que el suicidio del protagonista (comportamiento no racional) constituya un dato menor que desencaja con el relato.

Para terminar, en estas obras la historia de las migraciones se ubicó como un sustrato historiográfico menor para interpretar las vinculaciones entre el aporte extranjero y el primer empresariado. Si bien Fernández, Reguera y Lanciotti inscribieron originalmente muchas de sus investigaciones en campo este disciplinar, las nuevas aproximaciones sobre la formación del empresariado finisecular y del centenario partieron de nuevos interrogantes y se demostraron ligados a una multiplicidad de enfoques y perspectivas de la historia social y económica renovadas.

Bibliografía

BARBERO, María Inés y FELDER, Susana (1987): “Industriales italianos y asociaciones empresarias en la Argentina. El caso de la Unión Industrial Argentina (1887-1930)”, en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n° 6, año 19, Buenos Aires, pp.155-178.

BARBERO, María Inés (2000): “Mercados, redes sociales y estrategias empresariales en los orígenes de los grupos económicos. De la compañía general de fósforos al grupo fabril (1889- 1929)”, en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n° 44, año 15, Buenos Aires, pp. 119-145.

BERNASCONI, Alicia y FRID, Carina, eds. (2006): *De Europa a las Américas. Dirigencias y liderazgos (1880-1960)*, Buenos Aires, Biblos.

BRAGONI, Beatriz (1999): *Los hijos de la Revolución, Familia, negocios y poder en Mendoza del siglo XIX*, Buenos Aires, Taurus.

CEVA, Mariela (2009): “De la exportación cerealera a la diversificación industrial. Las empresas Bunge y Born en Argentina (1884-1940)” en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n° 65, año 22/23, abril, Buenos Aires, pp. 81-98.

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012.

Sandra Noemí Quiñones. Nuevas perspectivas para un antiguo problema: las vinculaciones entre inmigración europea y la formación del empresariado en Argentina entre fines del siglo XIX y principios del XX.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 246-260.

CORNBLIT, Oscar (1967): “Inmigrantes y empresarios en la política Argentina”, en: *Desarrollo Económico* n° 24, Buenos Aires, pp. 641-691.

FERNÁNDEZ, Alejandro (2004): *Un “mercado étnico” en el Plata. Emigración y exportaciones españolas a la Argentina, 1880-1935*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

FRID, Carina y LANCIOTTI, Norma (2009): “Dossier: Empresarios, inmigración, redes sociales y la formación de comunidades de negocios en Argentina, siglos XIX y XX”, en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n° 65, año 22/23, abril, Buenos Aires.

GERMANI, Gino (1955): *Estructura social de la Argentina moderna*, Buenos Aires, Ed. Raigal.

GORELIK, Adrián (1997): *La grilla y el parque. La emergencia de un espacio público metropolitano en Buenos Aires, 1887-1936*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

GUTMAN, Margarita y HARDOY, Jorge (1992): *Buenos Aires. Historia urbana del área metropolitana*, Madrid, Mapfre.

LANCIOTTI, Norma (2009): *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Rosario, 1880-1914*, Santa Fe, Universidad Nacional del Litoral.

LIERNUR, José Francisco y SILVESTRI, Graciela (1992): *El umbral de la metrópolis. Transformaciones técnicas y cultura en la modernización de Buenos Aires (1870-1930)*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

REGUERA, Andrea (2006), *Patrón de estancias, Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la pampa*, Buenos Aires, Eudeba.

REVEL, Jacques (2005): “Microanálisis y construcción de lo social”, en: REVEL, Jacques (comp.) *Un momento historiográfico. Trece ensayos de Historia Social*. Buenos Aires, Manantial.

ROCCHI, Fernando (1994): “La armonía de los opuestos: industria, importaciones y la construcción urbana de Buenos Aires en el periodo 1880-1920”, en: *Entrepasados. Revista de Historia* n° 7, año IV, Buenos Aires, pp. 43-66.

SÁBATO, Jorge (1991): *La clase dominante en la argentina moderna. Formación y características*, Buenos Aires, Cisea/Imago Mundi.

SILVEIRA, Alina (2009): “Inserción económica, trabajo y movilidad social de los británicos en Buenos Aires (1800-1850)”, en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* n° 65, año 22/23, abril, Buenos Aires.

Recibido: 12 de septiembre de 2011. – Aceptado: 19 de noviembre de 2011.

Reseñas



Papeles de Trabajo
La revista electrónica del IDAES
ISSN 1851-2577

Una máscara y un rostro

Claudia Bacci*

Sobre *Horrorismo: Nombrando la violencia contemporánea*, de Cavarero, Adriana, México, Anthropos-UAM, 2009, 203 p., ISBN 978-84-7658-913-7.

Entonces por primera vez nos damos cuenta de que nuestra lengua no tiene palabras para expresar esta ofensa, la destrucción de un hombre.
Primo Levi

El último libro de Adriana Cavarero¹ presenta una reflexión acerca de las formas contemporáneas de la violencia que constituye un aporte teórico insoslayable para las ciencias sociales. Lo hace, además, vinculando la crítica a la tradición filosófico-política moderna con una indagación original sobre la potencia de ciertos mitos y relatos ficcionales y de la cultura occidental. A partir del neologismo con que abre el volumen, recorre el pensamiento político moderno desbrozando el paradigma de la guerra, y afirma que éste no permite dar cuenta de las manifestaciones más contemporáneas de la violencia.

Citando sucesos recientes como los ataques suicidas en Nueva York (2001), en Madrid (2004) y Londres (2005), las escenas de la “guerra al terror” en las cárceles clandestinas de Abu Ghraib, y los atentados suicidas en Chechenia, Medio Oriente e Irak, la autora incita a un cambio radical de perspectiva. Los análisis de la violencia insisten en el paradigma de la guerra, en el punto de vista del guerrero, del combatiente y el partisano. El libro propone un viraje polémico en esa constelación lexical

* Socióloga, Mag. en Investigación en Ciencias Sociales (UBA). Investigadora y docente en la Facultad de Ciencias Sociales (UBA) en temas de teoría social y feminista, género y derechos humanos. Integrante del Archivo Oral de Memoria Abierta. Docente de posgrado (UNSAM). Correo: cbacci@sociales.uba.ar

¹Adriana Cavarero es filósofa y profesora en la Universidad de Verona (Italia). Es una de las fundadoras de la comunidad filosófica-feminista Diótima a comienzos de los años 1980 junto a la pensadora feminista Luisa Muraro. Su trabajo abrevia en las obras de la filosofía antigua y contemporánea, así como en el pensamiento del feminismo de la diferencia sexual. Para un detalle de sus trabajos más importantes véase la Bibliografía al final.

tradicional a fin de recolocar el vocabulario y las perspectivas teóricas desde un ángulo distinto al eje bélico-político. Propone entonces seguir de cerca la constitución de un paradigma diverso, fundado en la “lógica aberrante” de la necesidad de destruir víctimas inermes para la destrucción de otras víctimas inermes. Este paradigma es el del horror.

El lenguaje de las tradiciones filosófico-políticas modernas no hace más que enmascarar el contrasentido de nociones como “guerra al terror”, “daños colaterales”, “guerra preventiva” o aún “guerra humanitaria”. Cavarero expone críticamente esta “distorsión geopolítica de la mirada” (2009: 13) tal como aparece en los análisis mediáticos y politológicos más recientes, vinculando la escena del terror y la guerra con la del horror, para poner de relieve el carácter ontológico del crimen y la vulnerabilidad radical de sus víctimas.

Podría temerse en esa operación la mirada morbosa, obscena, que tantas veces se ha manifestado en las imágenes bélicas del siglo XX, sobre las que han reflexionado pensadores diversos, como Hannah Arendt, Primo Levi o Claude Lanzmann. ¿Qué significa entonces esta inversión de la perspectiva hacia el horror?

Por una ontología vincular

Cavarero ha desarrollado en sus últimas obras (*Tu che mi guardi, tu che mi racconti. Filosofia della narrazione* de 1997, y *A più voci. Filosofia dell'espressione vocale* de 2003) una convergencia particular entre la perspectiva conceptual de Hannah Arendt y algunas líneas de las teorías feministas. Abandonando aquí las conceptualizaciones ligadas a la imaginaria hegemónica en la modernidad sobre la guerra, propone inaugurar una ontología de la vinculación fundada en la vulnerabilidad constitutiva de la condición humana. Esta operación supone varios momentos que Cavarero desarrolla en este volumen a lo largo de diecisiete capítulos breves donde se suceden figuras, imágenes y escenas que jalonan el desarrollo de su perspectiva.

Los primeros capítulos se encuentran así dedicados a establecer las distinciones conceptuales y el viraje de paradigma propuesto. Para ello presenta aquellas figuras que en el mito, las artes visuales y la literatura, así como algunos testimonios sobre los campos de exterminio nazis, que han escenificado el horror y el terror en relación con el ejercicio de la violencia. Este recorrido se entrelaza con escenas contemporáneas que, pese a enmarcarse en un marco bélico, no responden al paradigma estratégico-político

de una violencia que discrimina, que sería recíproca y simétrica en sus alcances y tendría un objetivo definido. En relación con la actual violencia global e indiscriminada, lo que prima es el horror.

Escenas de la violencia indiscriminada

Los marcos de guerra se encuentran signados por la asociación de tecnologías antiguas y contemporáneas: bombas-humanas, atentados suicidas, torturas bajo la lente de teléfonos celulares. Todas ellas reproducen el procedimiento del desmembramiento y la indistinción de los cuerpos de víctimas y victimarios propio del campo de batalla regular. ¿Qué es lo diferencia de la masacre bélica históricamente conocida?

Aunque la guerra engloba tanto al terror como al horror, Cavarero indica la necesidad de distinguirlas conceptualmente. Si el *terror* es un fenómeno esencial a la guerra, es porque alude a una “experiencia física del miedo tal y como se manifiesta en el cuerpo que tiembla” (2009: 19) y huye. Supone un grado mínimo de reciprocidad, una simetría entre los combatientes, tal como surge del ejemplo de las luchas entre Aquiles y Héctor en la *Iliada*. Sin embargo, indica, “Si enfocamos la unidad del cuerpo [...] el plano de referencia cambia” (2009: 30).

Lo que Cavarero quiere poner en primer plano aquí es el *horror* que provocan y generan ciertos fenómenos englobados bajo el paradigma ya señalado de la guerra. *Horrorismo* nombra esos fenómenos desde una óptica particular, “Como si todas las víctimas inermes, en lugar de los asesinos, decidiesen idealmente el nombre” (2009: 17). Desde el plano corporal, el horror es entonces lo opuesto del terror. Su manifestación física es el congelamiento, la repugnancia y el asco ante la visión de la des-figuración del cuerpo. Con el ejemplo de Medusa, Cavarero resalta la afinidad entre horror y visión:

El cuerpo deshecho pierde su individualidad. La violencia que lo desmiembra ofende la dignidad ontológica que la figura humana posee y lo hace inmirable. La cabeza más que cualquier otra parte resulta sobre todo repugnante, el resto más marcado humanamente donde el rostro singular aún se muestra. (2009: 25-26)

El término *horrorismo* expresa así el escándalo de una violencia cuyo criterio central es el carácter casual e indiscriminado de las víctimas, su indistinción, la reducción de su humanidad a una masa en la que *cualquiera* podría ser incluido. Ese

horror es precisamente el objeto de las nuevas formas globales e indiscriminadas de violencia.

En el desarrollo de esta fenomenología de la destrucción humana contemporánea, la autora recupera la propuesta teórica arendtiana. En contraposición a la tradición de la filosofía política clásica y moderna, Arendt ha desplegado desde sus primeros escritos referidos a *Los Orígenes del Totalitarismo* (1951) una fenomenología radical centrada en las nociones de *pluralidad* y *unicidad* de la condición humana. “En este mundo, al que llegamos procedentes de ninguna parte y que abandonamos con idéntico destino, *ser y apariencia coinciden*”, afirma en sus últimos escritos recogidos en *La vida del espíritu* (Arendt, 1975: 31). Cada ser humano es así único entre iguales y, aunque “los hombres viven juntos”, cada uno de ellos al nacer inicia algo que es nuevo en el mundo. El carácter sensible del mundo se funda así en la *natalidad* y *pluralidad* constitutivas de lo humano, que a su vez solo puede aparecer como *singularidad*.²

En su relectura del canon occidental, Cavarero retoma el punto de vista del pensamiento feminista y lo conjuga con este hilo de la perspectiva arendtiana para decir que no existe *el Hombre* sino los seres humanos plurales y únicos, irrepetibles, dotados de un cuerpo sexuado. Estos son rasgos de la común vulnerabilidad, la co-dependencia humana, arraigada en la corporalidad y en la diferencia sexual con que aparecemos en el mundo. (Cavarero, 2000: 55-62) A partir de las figuras míticas de Medusa y Medea, la autora reconstruye *lo horrendo* como aquello que surge en la escena política cuando lo femenino irrumpe como espejo de la violencia.³ Son estas figuras míticas de un rostro de mujer convertido en máscara y una mujer-madre que da muerte a su descendencia, quienes representan la deshumanización inaudita del horror.

¿Una comunidad de los inermes?

Según el paradigma estratégico interestatal de la guerra (Carl Schmitt, 1984), fundado en la distinción amigo-enemigo, las figuras del soldado y el partisano y las del enemigo regular e irregular delimitan un plano de fuerzas simétricas cuya violencia es

² Acción y discurso expresan esas condiciones de lo humano que revelan la identidad única e irrepetible del agente. Esta revelación depende, no obstante, de la presencia de otros que narren y escuchen su historia [*story*], para que la identidad del “quién” adquiera significación en el espacio público. En este sentido, “dependemos de los demás, ante quienes aparecemos con una distinción que nosotros mismos somos incapaces de captar.” (Arendt, 1996: 262).

³ Como bien señala Cavarero, Sigmund Freud había presentado una tesis de este tipo en su análisis del temor a la castración en *La cabeza de Medusa* (1940 [1922]).

recíproca. Cavarero resalta en este punto la actualidad de la perspectiva de Schmitt, que introduce en el pensamiento político la noción de “enemigo absoluto” como respuesta a la constitución de un campo de batalla global y a la existencia de medios de destrucción total. La autora presenta esta constatación de las tesis de Schmitt para introducir los nudos decisivos de su crítica al abordaje contemporáneo de la violencia.

En primer lugar, despeja dos cuestiones conceptuales básicas respecto de la insuficiencia del modelo clásico. Por una parte, indica la dificultad de las distinciones establecidas más recientemente entre guerra y terrorismo.

En un cuadro teórico convocado a justificar la guerra –e incluso el muy anómalo concepto de “guerra preventiva” y “guerra humanitaria”– al terrorismo sustancialmente se lo acusa de diferir de ella, sea por los sujetos o por los modos, es decir, de ser una forma criminal de violencia en la medida en que sus actores y sus actos son incompatibles con el sistema convencional de destrucción. (2009: 119)

Por otra parte, la teoría ha tendido a asimilar de forma creciente a mártires y combatientes bajo el nombre de *terroristas*. Esta indistinción contradice los intentos mencionados de diferenciar entre guerra y terrorismo, a la vez que desconoce la ligazón entre terror y política desde su emergencia en 1793: *Terrorismo de Estado y terrorismo revolucionario* surgen bajo el mismo techo de la Revolución Francesa (Cavarero, 2009: 129-141). *Terrorismo* es una noción imprecisa que designa demasiadas cosas que son a la vez muy diversas entre sí: Estados que usan el terror para dominar o bien para imponer un estilo moral de vida específico, dictaduras militares, los regímenes nazi y soviético, grupos clandestinos de insurgentes políticos, nacionalistas, religiosos, etc. Toda denominación constituye en este punto un problema ético-político.

Para la autora, mártires y combatientes constituyen, por el contrario, dos figuras contrapuestas cuya tensión se manifiesta en las escenas de la masacre: su disgregación desdibuja la asimetría entre víctimas y victimarios. El mito ha desarrollado diversas figuras del horror y de sus víctimas que Cavarero examina productivamente –la *Ilíada*, Medusa y Medea– para delinear el carácter específico de esa distinción. Siguiendo el análisis de Judith Butler sobre las “condiciones de creciente vulnerabilidad y agresión” que caracterizan al mundo desde los atentados suicidas del 11 de septiembre de 2001 (Butler, 2006: 13), la autora define a la *víctima inerme* como

Quien no tiene armas y, por lo tanto, no puede ofender, matar, herir. [...] Indefenso y bajo el dominio del otro, inerte es sustancialmente quien se encuentra en una condición de pasividad y sufre una violencia a la que no puede escapar ni responder. Toda la escena está desequilibrada por una violencia unilateral. No hay ni simetría, ni paridad, ni reciprocidad. (Cavarero, 2009: 59).

Al señalar esa disparidad y asimetría, la autora plantea una severa crítica a ciertas estetizaciones teóricas en referencia a la noción de comunidad. Esta jugada conceptual constituye el segundo nudo de su crítica.

En el centro del volumen, bajo el título “Auschwitz o del horror extremo”, Cavarero trata los testimonios de Levi y Rousset, así como el desarrollo de Arendt sobre los campos de concentración y exterminio nazis. Allí establece las condiciones de vulnerabilidad específicas de las víctimas inertes y su relación con el tránsito del terror, como instrumento político, al horror que emerge en/por la masacre. Allí se visibiliza el principio inaudito según el cual “todo es posible”, incluso la manipulación y reducción de los seres humanos hasta volverlos superfluos, “cadáveres ambulantes”. En la perspectiva arendtiana, que concierne precisamente a la dignidad ontológica primaria de la condición humana en cuanto tal, el horrorismo expresa la aniquilación de la singularidad única de los humanos y “eclipsa ampliamente el ultraje a la persona jurídico-política y la desesperación de la persona moral” (Arendt, 2006 [1951]: 675), los cuales sin embargo lo han precedido como parte del avance del terror. Desde esta matriz, Cavarero va a poner bajo sospecha la perspectiva de Georges Bataille, así como las interpretaciones en clave batailleana de la violencia contemporánea.

Pese a las relecturas de la obra de Bataille que retoman su pensamiento sobre la *comunidad* como instancia de relación entre existencias cuya subjetividad se cifra en la exposición recíproca –las referencias más relevantes son Jean-Luc Nancy y Roberto Esposito–, la autora señala el llamativo olvido de la fascinación por el horror erotizado, por la sacrificialidad del sí, y por la violencia como voluntad natural de destrucción del cuerpo-carne, de aquel autor. La muerte como horizonte ontológico implica una reciprocidad, no de lo singular, sino de su anulación y confusión. La escena sádica, referencia batailleana favorita en este punto, muestra así su estructura contradictoria: la *reciprocidad* que supone la comunicación de seres fragmentarios y la puesta en juego del propio ser –su disolución orgiástica–, tropieza con la *unilateralidad* de una violencia que somete al otro a la desintegración. Cavarero indica provocativamente que, en la

escena del horrorismo, esa contradicción no se anula por el mero hecho del martirio ni por la supuesta *naturalidad pulsional* –en referencia a las interpretaciones de las ciencias sociales y el psicoanálisis– de la violencia y la guerra. En particular, esta línea teórico-conceptual expresa claramente lo que ella denomina como “la perspectiva del guerrero”. La cuestión es que, quien queda atrapado en el centro de la escena del horror es el inerte (Ibíd.: 107-111). Desde la *perspectiva del inerte*, el horrorismo impugna cualquier posibilidad de pensar una comunidad de víctimas y victimarios.

El rostro de Medusa, la máscara del horror

Revisar el paradigma hegemónico sobre la violencia exige poner en primer plano “una ontología del vínculo y de la dependencia” en oposición a la “ontología de la desvinculación” propia del paradigma guerrero. El fenómeno del *horrorismo* borra todo trazo de unicidad en los inertes, negando su carácter humano al tiempo que destruye toda posibilidad de reciprocidad. La *perspectiva del inerte* propuesta por Cavarero supone una mirada ética y política basada en la vulnerabilidad, la exposición radical y recíproca por la cual somos entregados a la alternativa del cuidado o del daño.

Su propuesta no busca cancelar las perplejidades surgidas al nombrar los fenómenos que engloba hoy la violencia –incluido el de horrorismo–, ni elude los compromisos de ciertas perspectivas políticas que justifican el recurso a la violencia, afirmando así una retórica del sacrificio y el coraje ante la propia muerte. En relación a esto, una última cuestión específica del horrorismo es presentada al final del volumen: las situaciones aparentemente confusas de las escenas de mujeres que se hacen explotar por medio de bombas adosadas a sus cuerpos y las imágenes de mujeres torturadoras.

Reiterando las implicancias simbólicas de las figuras míticas de Medusa y Medea, Cavarero repasa los casos de mujeres palestinas y chechenas que se inmolaron de ese modo en lugares públicos –matando así a numerosas personas cuyo carácter de víctimas fue “casual”. Encuentra así diversos relatos comprensivos de esos hechos. El desplazamiento que supone esa empatía con “la inermidad de las asesinas” desconcierta. Cavarero afronta así otro desafío a la cuestión que ella ha planteado como central: ¿De qué forma es retratada la agencia en la escena del horror? Otra perplejidad se suma a esta particular absolución ética: los análisis de los hechos citados parecen coincidir en la necesidad de restituir la narración de las vidas singulares de las mujeres convertidas en

bombas-suicidas. Por su parte, la escena de la masacre insiste en mostrar el horror de la indistinción de los cuerpos de las víctimas. Contra las tesis emancipacionistas feministas, que verían allí un gesto de inusitada militancia política, la autora recuerda la persistencia del imaginario que hace de toda mujer una madre, de toda asesina una Medea. Sin embargo, señala, quienes matan suicidándose no han aceptado la prueba a que se somete la propia Medea, quien asume la responsabilidad por su crimen viviendo. Finalmente, apunta Cavarero, las imágenes de torturas fotografiadas en Abu Ghraib constituyen el reverso cínico y banal del horrorismo: plenas de mujeres que han rechazado de manera radical el cuidado, o que han elegido dañar allí donde el cuidado era necesario, además lo hacen como un juego en un contexto en el que la tortura puede ser concebida como un medio. Ambos vectores, el de la desresponsabilización de las victimarias y el de la banalización del horror incitan a continuar indagando en el peculiar entramado de la violencia, no con nuestros temores sino con aquello que podría volverla justificable. La perspectiva del inerte es un paso en esa interrogación.

Bibliografía

- ARENDDT, Hannah (2006 [1951]): *Los orígenes del totalitarismo*, Madrid, Alianza.
——— (1996 [1958]): *La condición humana*, Barcelona, Paidós.
——— (1984 [1978]): *La vida del espíritu. El pensar, la voluntad y el juicio en la filosofía y en la política*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
BUTLER, Judith (2006): *Vida precaria: el poder del duelo y la violencia*. Buenos Aires, Paidós.
LEVI, Primo (2002): *Si esto es un hombre*, Barcelona, Muchnik.
SCHMITT, Carl (1984): *Teoría del Partisano*, Buenos Aires, Folios.

Obras de la autora

- CAVARERO, Adriana (2007): *Orrorismo: ovvero della violenza sull'inerte*, Milano, Feltrinelli. [Traducción en castellano: *Horrorismo: Nombrando la violencia contemporánea*, México, Anthropos-UAM, 2009].
——— (2003): *A più voci. Filosofia dell'espressione vocale*, Milano, Feltrinelli. [Traducción en inglés: *For More Than One Voice: Toward a Philosophy of Vocal Expression*, Stanford, Stanford U.P., 2005.]
——— (1997): *Tu che mi guardi, tu che mi racconti. Filosofia della narrazione*, Milano: Feltrinelli. [Traducción en inglés: *Relating Narratives: Storytelling and Selfhood*. London and New York, Routledge, 2000.]
——— (1995): *Corpo in figure*. Milano. Feltrinelli. [Traducción en inglés: *Stately Bodies*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 2002.]

Claudia Bacci. Una máscara y un rostro.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 262-270.

——— (1990): *Nonostante Platone*, Roma, Editori Riuniti. [Traducción en inglés: *In Spite of Plato*. Cambridge: Polity Press, 1995.]

Recibido: 7 de julio de 2011. – Aceptado: 1 de diciembre de 2012.

Reseña de *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, de Carlo Ginzburg

Pablo Pryluka*

I

Reseñar un libro en cuyas páginas se recopilan un conjunto de artículos es de por sí una labor compleja. Cuando, por otra parte, se trata de publicaciones sobre temas tan dispares como la conversión de judíos en Menorca durante la Alta Edad Media y las implicancias de las novelas de Stendhal para los historiadores, el desafío es aun mayor. Si a todo esto le añadimos la erudición de un autor como Carlo Ginzburg, capaz de pasar de un debate con Eric Hobsbawm a la obra de Byron en un continuum donde las distancias desaparecen, podríamos decir que estamos frente a una misión irrealizable. *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio* (Ginzburg, 2010) no se presta, pues, a ser unificado a partir de los procesos históricos que aborda. Demos, sin embargo, los primeros pasos a tientas en la oscuridad de aquello que no admite síntesis sin perder su brillo.

II

Ginzburg, como en toda su obra, es elusivo. Dice, cita, muestra, pero raras veces concluye. Sus análisis son elegantes. Su erudición, asombra. Y en medio de referencias insospechadas y confrontaciones de documentos, deja como al pasar indicios que semejan aquéllos que tan bien logra encontrar en las fuentes. Como si leerlo, en algún punto, nos transportara inmediatamente a su propio escritorio plagado de libros y apuntes personales. Será cuestión, entonces, de darle un orden a lo disperso.

El hilo y las huellas es un libro de Historia. Parece banal señalarlo, pero es indispensable. Y lo es no por los pergaminos de quien lo escribe, sino por los problemas

* Pablo Pryluka es graduado de la carrera de Historia de la Universidad de Buenos Aires. En la actualidad se encuentra realizando la Maestría en Sociología de la Cultura en el Instituto de Altos Estudios Sociales (UNSAM). Su área de trabajo se orienta al estudio de la identidad del consumidor entre 1976 y 1994. Correo electrónico: ppryluka@gmail.com

Pablo Pryluka. Reseña de *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, de Carlo Ginzburg.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 271-276.

que aborda. Problemas, no temas, puesto que los últimos por momentos parecen estar allí para justificar los primeros. *El hilo y las huellas*. Allí tenemos un primer problema. El hilo como conductor del relato, las huellas como objetos a seguir por el investigador. Se trata, es evidente, de un problema metodológico, de una metodología del quehacer del historiador. *Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*. El segundo de nuestros problemas, que se inscribe en un debate con quienes cuestionan estas categorías con la narración como lanza. Para un autor que suele rehuir a las discusiones¹, el escepticismo parece dar la talla para esta confrontación.

III

Posmodernismo, escepticismo, relativismo. Rótulos que no remiten a un mismo significado pero que como un tridente han venido de conjunto a cuestionar la labor de los historiadores². Ginzburg sabe que la disputa está planteada y la aborda desde el subtítulo mismo de su obra. Desde hace ya cuatro décadas los conjurados de la “verdad” han puesto en aprietos a los historiadores al negar la diferencia entre aquello que *es* más allá de los documentos y aquello que no. Si nada se puede conocer más allá del discurso que todo lo media, la práctica historiadora trazaría un sendero semejante al de la novela. Narraciones, distintas, pero relatos de ficción al fin.

Entre esa miscelánea que conforman los quince capítulos de su libro, dos se destacan por sobre el resto. Tomemos el octavo, inmerso de lleno en este primer problema. Allí el protagonista es otro de los grandes historiadores del siglo XX, Eric Hobsbawm, quien dedicó una de las páginas de su autobiografía a nuestro autor (Hobsbawm, 2003: 271). Al destacar los lúgubres caminos por los que discurre la historiografía en la actualidad, el historiador inglés acusó a su par italiano de haber contribuido a la crisis de los grandes relatos, al paso de una historia analítica a otra descriptiva. Pero no es esta acusación la que nos interpela –más aun cuando Ginzburg

¹ Fabian Campagne (Campagne, 2010: 144) se ha encargado de desatacar este hecho, en relación sobre todo a la falta de respuesta de parte de Ginzburg a muchas de las críticas a las que se ha sometido su *Historia nocturna* (Ginzburg, 1991). Si nos alejamos de las disputas que entabló durante la década de los años 1970 y 1980 tras las acusaciones de murraísmo lanzadas con *Il Benandanti* (Ginzburg, 2002), son contadas las ocasiones en las que el historiador italiano haya respondido a críticas sobre sus obras. Como veremos, *El hilo y las huellas* presenta algunas excepciones. Fue el mismo Campagne quien se encargó de hacernos notar este hecho en uno de sus seminarios.

² Son muy numerosas las referencias que se podrían hacer al problema de los desafíos que se le han planteado a los historiadores desde la década de 1970 a raíz del problema de la Verdad. Por ser la más renombrada, la obra de Hayden White (1998) puede ser útil como modelo ejemplificador. Podrían citarse también como antecesores algunos trabajos de Michel De Certeau (1993) y de Michel Foucault (2005).

Pablo Pryluka. Reseña de *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, de Carlo Ginzburg.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 271-276.

no se reconoce a sí mismo en esta crítica (Ginzburg, 2010: 221) –, sino aquella que está de trasfondo: se ha perdido la fe en que el trabajo del historiador puede distinguir los hechos de lo ficticio.

Desciframos, entonces, la emergencia de uno de los problemas que atraviesan la obra. Sin embargo, contra lo que cabría esperar, Ginzburg no pone el énfasis en la justificación de la respuesta –en efecto, da por hecho que el historiador sí puede discernir lo verdadero, como lo deja entrever en múltiples ocasiones (Ginzburg, 2010: 131, 222, 223) –, sino en la definición de los términos que la componen (*lo verdadero, lo falso, lo ficticio*).

Comencemos por los dos primeros. *Lo verdadero* y *lo falso* existen, como aquello que es cierto y aquello que no. Ambos merecen ser analizados, como nos recuerda el autor por referencia a aquel clásico de Marc Bloch (Ginzburg, 2010: 13), pero sabiendo que la distinción es posible. *Lo verdadero*, lo que en definitiva la investigación histórica pretende descifrar. *Lo falso*, –“lo no auténtico. Lo ficticio que se hace pasar por verdadero” (Ginzburg, 2010:17) – un campo donde indagar costumbres y mentalidades de época. La posibilidad del primero la demuestra Ginzburg en su feroz crítica a uno de los capítulos de *The cult of the saints* de Peter Brown. Mediante un notable ejercicio de historia de la historiografía *con* historiografía (Ginzburg, 2010: 58), el historiador italiano cuestiona una de las nociones centrales propuestas por Brown acerca de la relación entre judíos y cristianos en Menorca durante la Alta Edad Media, proponiendo buscar tensiones allí donde el irlandés encontraba valores compartidos. Un análisis documental que muestra los *verdaderos* conflictos en los que se inscribió la conversión forzosa al cristianismo de los judíos en el 417 (Ginzburg, 2010: 72). Por su parte, la fecundidad de lo segundo se hace visible en el análisis de los *Protocolos de los sabios de Sión*. Al echar luz sobre las relaciones entre el texto de Maurice Joly y el panfleto antisemita, Ginzburg indaga en el antisemitismo finisecular y las teorías del complot (Ginzburg, 2010: 292-295). *Lo falso*, que se pretende verdadero, permite reconstruir un clima de época a partir de un análisis documental en el que la recepción y la transmisión de un texto al otro siguen un recorrido sinuoso.

Lo ficticio, por su parte, no queda rezagado en el tratamiento de Ginzburg. Más aun, lo propone como elemento homogeneizador en la dispersión de su obra:

Pablo Pryluka. Reseña de *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, de Carlo Ginzburg.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 271-276.

Contra la tendencia del escepticismo posmoderno a difuminar la frontera entre narraciones de ficción y narraciones históricas, en nombre del elemento constructivo que las pone en pie de igualdad, proponía considerar el vínculo entre unas y otras como una disputa por la representación de la realidad. Pero antes que una guerra de trincheras, planteaba la hipótesis de un conflicto hecho de desafíos, préstamos recíprocos, hibridaciones (Ginzburg, 2010: 12).

Desafíos, préstamos recíprocos, hibridaciones: allí está la clave que permite ordenar las disquisiciones del historiador italiano en las que se entrecruzan casi sin advertencia las fuentes literarias más diversas. Asumiendo la capacidad potencial de la narración literaria para semejar una realidad –que, en este caso se asocia con las reflexiones propuestas en el primer capítulo en torno a la *enárgeia* de los antiguos (Ginzburg, 2010: 29-30)–, las indagaciones sobre las implicancias de la obra de Stendhal para los historiadores son el testimonio más fehaciente de las relaciones latentes entre dos mundos *a priori* ajenos entre sí.

IV

Dos cosas quedan aún en el tintero: un problema y un capítulo. No es casual, puesto que el segundo nos dice mucho sobre el primero. Tal vez haya sido el capricho del editor el que lo colocó allí, tal vez la propia lógica *ginzburgiana* que tantas veces se nos escapa, pero lo cierto es que el último de los capítulos que componen la obra aclaran mucho sobre su título. Decíamos al comienzo que en *el hilo y las huellas* se escondía un problema metodológico. Aclarando lo que no se deja ver por sí mismo, digamos que son *las huellas* las que permiten recomponer el trazado del *hilo*. Aquí, como veremos, hay más que un juego metafórico: tras él se esconde una propuesta historiográfica.

No hace falta indagar demasiado en el trabajo de Ginzburg para encontrar una frase que nos enfrente a su invitación metodológica:

Los frescos historiográficos que intentan comunicar al lector, con expedientes a menudo mediocres, la ilusión de una realidad caduca, ocultan de forma tácita ese límite constitutivo del oficio del historiador. La microhistoria opta por la vía opuesta: acepta el límite explorando sus implicaciones gnoseológicas y transformándolas en un elemento narrativo (Ginzburg, 2010: 382).

Una *ilusión* que oculta un *límite*: una realidad histórica capaz de ser aprehendida como totalidad oculta las lagunas inherentes a una documentación siempre incompleta.

Pablo Pryluka. Reseña de *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, de Carlo Ginzburg.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 271-276.

¿Es posible, explicitando ese *límite*, reconstruir lo fragmentario? Su respuesta no sólo es afirmativa, sino que también marca un camino: allí están las *huellas*, listas para ser descubiertas, seguidas, desechadas, refutadas. Y como si la definición no bastara, nos queda el capítulo de cierre en el que el historiador italiano realiza un *racconto* de las peripecias que debió atravesar hasta llegar a esa meta que fue su *Historia Nocturna*. Incorporando las *lagunas* al relato³, Ginzburg nos narra la incierta metodología detrás de la persecución de las *huellas* (Ginzburg, 2010: 382).

No obstante, el *límite* no es sólo aquél que se le presenta al historiador en su oficio. La misma noción ocupa un espacio en el ámbito de lo documental. Allí los *límites* se presentan bajo el seudónimo de las *anomalías*, aquellos casos que escapan en principio a cualquier serialización (Ginzburg, 2010: 370). Las potencialidades de lo que rehúye a la norma trascienden lo pintoresco para proponer la centralidad de los márgenes. Como ya lo demostró el caso de Menocchio, en ocasiones los casos más extraños pueden iluminar temas que de otro modo se resguardarían bajo una conclusión apresurada sobre los testimonios *normales* (Ginzburg, 2008: 214).

Ambos *límites*, entonces, terminan de componer una metodología tan compleja como fecunda. Y, en el centro de la escena, las *huellas*. Las que nos recuerdan el carácter fragmentario del conocimiento histórico. Las que enriquecen y amplían las serializaciones. Las que, en definitiva, nos ayudan a escapar del laberinto mientras somos nosotros mismos quienes elaboramos el *hilo*.

V

Dijimos sobre el comienzo que *El hilo y las huellas* es, ante todo, un libro de Historia. Creemos haber sostenido esta hipótesis tan vaga demostrando que allí se juegan unos debates que tan ausentes están en la historiografía actual. Es que en el cruce de los dos problemas tratados, encontramos una noción tan potencial como esquivada: el *límite*. Allí podemos buscar lo *verdadero*, lo *falso*, lo *ficticio*, pero haciéndolos dialogar en el camino que nos marcan las *huellas*. Se trata, como siempre, de tejer el *hilo* del relato.

³ Aquí, a nuestro entender, radica una de las virtudes de los grandes historiadores. Haciendo visibles los límites en la documentación, dejando senderos marcados por donde puedan discurrir nuevas requisas. Quizás el caso emblemático de este tipo de trabajos -desde luego, no el único- sea *L'an mil* de Georges Duby (Duby, 1996).

Pablo Pryluka. Reseña de *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, de Carlo Ginzburg.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 271-276.

El hilo y las huellas nos ilustra sobre una gran variedad de temas. Sus artículos pueden ser consultados por cualquiera que pretenda comenzar a trabajarlos. Pero, por sobre todo, nos ofrece un testimonio de un historiador reflexionando sobre su propia práctica mientras la realiza, algo infrecuente e indispensable a la vez. Por eso mismo, al fin, Ginzburg ha compilado un libro al que le cabe el agregado *de Historia* mucho más que a tantos otros.

Bibliografía

CAMPAGNE, F. (2010): *Strix Hispanica. Demonología cristiana y cultura folklórica en la España moderna*, Buenos Aires, Prometeo.

DE CERTEAU, M. (1993): *La escritura de la historia*, México, Universidad Iberoamericana.

DUBY, G. (1996): “L’an mil”, en: *Féodalité*, Paris, Gallimard.

FOUCAULT (2005): *La arqueología del saber*, Buenos Aires, Siglo XXI.

GINZBURG, C. (2010): *El hilo y las huellas. Lo verdadero, lo falso, lo ficticio*, Buenos Aires, FCE.

——— (2008): *El queso y los gusanos. El cosmos según un molinero del siglo XVI*, Barcelona, Península.

——— (2002): *I Benandanti. Stregoneria e culti agrari tra Cinquecento e Seicento*, Turin, Einaudi.

——— (1991): *Historia nocturna. Un desciframiento del aquelarre*, Barcelona Muchnik.

HOBSBAWM, E. (2003): *Años interesantes. Una vida en el siglo XX*, Buenos Aires, Crítica.

WHITE, H. (1998): *Metahistoria. La imaginación histórica en el siglo XIX*, Buenos Aires, FCE.

Recibido: 30 de noviembre de 2011. – Aceptado: 31 de mayo de 2012.

Ana Fabaron. Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 277-281.

Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte

Ana Fabaron*

Sobre *Appropriation as practice. Art and identity in Argentina*, de Schneider, A., New York, Institute for the Study of the Americas (University of London) / Palgrave, 2006, 230 p.

El objetivo principal de *Appropriation as practice* es contribuir al debate sobre globalización y, más precisamente, a la cuestión de cómo la circulación de símbolos culturales es practicada y experimentada por artistas individuales en Argentina. “¿Qué es lo que motiva a artistas de una nación construida principalmente por descendientes de inmigrantes europeos a ocuparse del arte indígena, tanto de su propio país como de otras partes de Latinoamérica?” (2006: 2) “¿En qué puntos las culturas se encuentran en el mundo global?”¹ (2006: 5). Para responder a estas preguntas, Schneider explora los procesos de apropiación de culturas indígenas por artistas no indígenas, a través de una serie de estudios de caso en el contexto de la Argentina contemporánea. Los resultados de esta etnografía multisituada se sustentan en un trabajo de campo realizado durante un año, en 1999-2000, y una visita más corta, en 2001-2002. Por medio de una metodología innovadora, el foco de la investigación está puesto en el proceso de creación artístico y no en las obras terminadas ni en la recepción. Schneider enfatiza cómo artistas individuales y operadores comerciales (galerías, museos) ocupan los espacios de mediación entre niveles locales y globales, con una preocupación dirigida a detectar los modos en que formas locales ingresan a espacios globales. Al hacerlo, el

* Doctoranda del Doctorado en Antropología Social, Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín (IDAES-UNSAM). Becaria doctoral de la Universidad Nacional de San Martín. Mail: anafabaron@gmail.com

¹ Mi traducción, como la de las demás citas que aparecen en esta reseña.

Ana Fabaron. Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 277-281.

autor se aproxima -desde un abordaje poco explorado en antropología- a temas clásicos de la disciplina como cultura, identidad, raza, etnicidad, mestizaje, nación, género, aportando nuevos matices para pensar estas cuestiones.

Appropriation as practice puede situarse en la intersección entre antropología del arte, antropología urbana y estudios sobre identidad y globalización. Pero es también una obra que reflexiona, de un modo provocador y estimulante, sobre las metodologías de investigación antropológica (especialmente sobre arte), así como sobre las formas de construcción y presentación de los resultados. El autor aspira también a mayores colaboraciones futuras entre artistas y antropólogos que puedan evolucionar en una gran variedad de medios (instalaciones, videoarte, multimedia, entre otros). “Nuevas formas de investigación y (re) presentación pueden ser posibles en estas colaboraciones, especialmente para poder capturar la enorme riqueza y variedad de datos sensoriales presentes en el trabajo de campo” (2006: 185).

El capítulo uno sienta las bases para comprender por qué artistas descendientes de europeos construyen nuevos discursos identitarios basados en apropiaciones de culturas indígenas. Schneider revisa brevemente cómo se fueron construyendo históricamente las categorías de *criollo*, *porteño*, *cabecita negra*, a partir de la ideología dominante de crisol de razas, interesado particularmente en el contexto de Buenos Aires. Finalmente, procura situar a los artistas que analiza en el marco de la historia política y económica de la Argentina de las dos últimas décadas.

El objetivo del capítulo dos es discutir el concepto de “apropiación” y establecerlo como el paradigma teórico central del libro. Uno de los aportes de Schneider es su propuesta de una reconceptualización de “apropiación” en tanto procedimiento hermenéutico, que permita incorporar el aspecto de comprensión del “otro” presente en el acto de apropiación. Partiendo de una revisión crítica de las teorías sobre cambio cultural y, más recientemente, sobre globalización, el énfasis del autor está en las prácticas individuales de la transferencia cultural y en la agencia social de los artistas involucrados.

El capítulo tres sitúa las estrategias de apropiación de los artistas estudiados en el mundo artístico de Buenos Aires. El autor provee una “descripción densa” que ilumina los matices de ese mundo y explica el rol de sus diferentes actores (artistas, críticos, dueños de galerías), las diferencias entre galeristas establecidos y nuevos, así como

Ana Fabaron. Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 277-281.

entre distintos perfiles de ferias, y entre circuitos más legitimados y secundarios. El análisis toma en cuenta las relaciones de poder que estructuran jerárquicamente el mundo del arte porteño, no sólo a través de instituciones, sino también en términos de cómo ciertos temas y tendencias específicas tienen preferencia sobre otras. En particular, Schneider focaliza en la relación del mundo artístico de Buenos Aires con el mundo artístico internacional, para situarlo en el contexto global.

Los capítulos cuatro, cinco, seis y siete abordan estudios de caso que enfatizan diferentes aspectos del proceso de apropiación por parte de los artistas. En el capítulo cuatro, Schneider se propone explorar el contexto empírico de apropiación en las prácticas de ceramistas, dibujantes, diseñadores gráficos y textiles en Buenos Aires, a partir del análisis de tres casos diferentes de talleres y clases. En particular, le interesa investigar cómo, en primer lugar, el “original” es construido y concebido, para luego ser recreado y transformado a través de varias estrategias y técnicas de apropiación. Asimismo, el autor presenta una descripción minuciosa del proceso de selección de motivos y producción de objetos en un taller de cerámica precolombina. Él mismo se involucra allí en tanto alumno del curso, como vía para problematizar las metodologías de investigación en antropología del arte.

El capítulo cinco explora los modos complejos en los cuales los indígenas son representados visualmente en la Argentina contemporánea, a partir del análisis del proceso de creación de un calendario (*Huellas*, Gaby Herbstein, 2000), que representa mujeres pertenecientes a distintas etnias indígenas presentes o pasadas, ubicadas en el territorio nacional. Schneider procura demostrar cómo estas representaciones se nutren de ciertos estereotipos, donde priman el exotismo y la ubicación en el pasado, permeados por ideas sobre género y estado-nación. Su argumentación destaca que no hay modos lineales u objetivos de entender las representaciones de personas indígenas en la Argentina contemporánea. En cambio, subraya la importancia de las perspectivas políticas y de género de los participantes, y de cómo ellos conciben a la nación. Aún así, es preciso señalar que, en algunos tramos de la obra, es el mismo autor quien se refiere a “personas indígenas” de un modo un tanto general y esencialista.

El capítulo seis describe el acompañamiento de Schneider de la producción de una película (*El camino*, 105 mins., Javier Olivera, 2000), filmada en una reserva Mapuche y en una población vecina a ella, en Patagonia. El propósito es focalizar en la intrincada

Ana Fabaron. Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 277-281.

red de políticas y éticas de representación involucradas en la preparación y realización de la filmación. Para ello, Schneider tomó en cuenta las perspectivas del equipo de filmación, de los habitantes del pueblo y de los indígenas. El capítulo aborda también -destacando similitudes y diferencias- una comparación entre cine y etnografía, así como entre director de cine y etnógrafo.

El énfasis del capítulo siete está puesto en las estrategias de “investigación” que los artistas emplean en la apropiación de culturas indígenas. El autor parte del análisis del trabajo de Teresa Pereda, cuyo proyecto *Bajo el nombre de San Juan* siguió durante seis meses. Schneider explora aquí las diferencias en el proceso de trabajo de artistas y antropólogos. Se preocupa también por el rol que el artista establece con su tema y en su propio rol como antropólogo, siendo al mismo tiempo testigo y parte del proceso que observa. Más que en las conclusiones a las que arriba, el interés principal está en las preguntas que Schneider deja planteadas, respecto de, en qué pueden contribuir los antropólogos a la investigación artística, la relación entre cámara y poder, o entre representación y compromiso con la locación de la investigación y sus habitantes.

El capítulo ocho sintetiza las argumentaciones desarrolladas en capítulos anteriores, presenta nuevos ejemplos que contribuyen a otorgarles sustento empírico, abre nuevas preguntas para futuras investigaciones y propone una tipología de las “tecnologías de apropiación”.

La obra se completa con dos apéndices. En el apéndice I, Schneider explicita sus decisiones metodológicas, destacando que consideró más productiva la combinación de herramientas variadas y la adopción de una aproximación a un trabajo de campo con final abierto, antes que ubicarse en un rígido corset metodológico. El apéndice II está destinado a mapear la estructura de instituciones y galerías del mundo del arte de Buenos Aires (en 1999/2000).

Partiendo de autores como Hannerz (1996) y, especialmente, de la noción de “traffic in culture” de Marcus y Myers (1995), una de las principales tesis del libro es que las estrategias de apropiación de los artistas están posicionadas en puntos nodales en una red global de flujos culturales, en la cual ciertos discursos indígenas son convertidos a un idioma que es asimilable para el consumo internacional. Schneider propone también que, en el contexto argentino, “apropiación” es una estrategia de construcción identitaria: es a través de la incorporación de elementos inspirados en las

Ana Fabaron. Sobre la apropiación de símbolos culturales y una reflexión sobre posibles metodologías de investigación antropológica que combinen aportes del campo del arte. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 277-281.

culturas indígenas que los artistas buscan cambiar su propia identidad. Su argumentación se vuelve más débil en este punto, al proveer poco sustento empírico que permita vincular las producciones de los artistas analizados con sus identificaciones sociales. Aún así, cabe destacar la importancia y originalidad de un abordaje etnográfico que ilumina el proceso de creación de producciones artísticas muy diversas en la Argentina contemporánea, poniéndolas en relación a partir de un interés teórico. Entre los logros del libro está también la búsqueda permanente del autor de situar las prácticas de apropiación en las relaciones desiguales de poder, así como la propuesta de nuevas preguntas de investigación que vinculan preocupaciones del campo de la antropología y del arte.

Bibliografía

HANNERZ, U. (1996): *Transnational connections*. London, Routledge.

MARCUS, G. and MYERS, F. (eds.) (1995): *The traffic in culture: refiguring art and anthropology*. Berkeley, University of California Press.

Recibido: 28 de marzo de 2012. – Aceptado: 1 de junio de 2012.



Papeles de trabajo
Revista electrónica semestral del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES)
Universidad Nacional de San Martín (UNSAM)
ISSN 1851-2577 – Indexada en *Latindex*

Pertinencias

El objetivo de *Papeles de Trabajo* es promover la reflexión en torno a las diferentes problemáticas relativas a las Ciencias Sociales, con especial énfasis en los campos en que el IDAES posee programas de formación académica de grado o posgrado y auspicia activamente el desarrollo de investigaciones: Antropología, Ciencias Políticas, Historia, Historia del Arte Argentino y Latinoamericano, Sociología de la Cultura y Sociología Económica. Para ello, la revista ofrece un espacio para la publicación de artículos, ensayos, entrevistas y reseñas, que hayan sido producidos (a) por miembros del IDAES en el marco de los proyectos de investigación radicados en la institución o en otros contextos académicos, pero vinculados a los campos temáticos propios del Instituto; o bien (b) por personas que no pertenecen a la institución pero cuyos trabajos, por distintos motivos, pueden enriquecer las tareas de intercambio, formación e investigación.

Asimismo, cada número de la revista incluye un *dossier* temático compilado por investigadores del IDAES, en el cual se incluyen artículos que contribuyen a ampliar el conocimiento relativo a alguna problemática relativa a esa área temática.

Exclusividad

Deben ser materiales inéditos y no haber sido propuestos simultáneamente para tal fin en otra revista. No obstante, la revista no exige exclusividad; es decir, se pueden publicar más tarde en cualquier idioma y formato. En tal caso, se solicita a los autores que consignen que el texto fue publicado originalmente en esta revista.

Responsabilidad

Papeles de Trabajo no se responsabiliza por el contenido de los artículos publicados. La propiedad intelectual de éstos pertenece exclusivamente a sus respectivos autores.

Pasos a seguir para proponer colaboraciones

- 1) Enviar a papelesdetrabajo@unsam.edu.ar la versión final del trabajo, ya sea *artículo*, *ensayo*, *entrevista* o *reseña*. Los *artículos* deben incluir un resumen de 200 palabras como máximo y no más de 5 palabras clave, estas últimas en español y en inglés. Deben consignarse los datos personales y la afiliación institucional del autor o los autores, a qué sección corresponde el trabajo y, si es posible, en qué contexto se originó el texto propuesto.
- 2) Todos los trabajos son evaluados primeramente por el Comité Editorial. En el caso de los trabajos remitidos para las secciones *ensayo*, *entrevista* y *reseña*, su aceptación requiere el cumplimiento de los objetivos y criterios de la revista a juicio del Comité, que podrá sugerir modificaciones a los autores. En el caso de los trabajos enviados para

la sección *artículos*, aquellos que cumplan con los requisitos temáticos y formales de la revista a criterio del Comité, serán sometidos a una revisión anónima a cargo de dos pares académicos especialistas en la temática del artículo, uno interno y otro externo a la institución. Éstos determinarán si el trabajo: se acepta sin cambios para su publicación; su aceptación queda condicionada a la introducción de cambios formales y/o sustantivos; es rechazado. Los resultados de las evaluaciones, así como las modificaciones sugeridas (si correspondieran), serán notificados a los autores antes de ser publicados.

3) La revista se reserva el derecho de aceptar, rechazar o devolver para su corrección cada colaboración, en función de la evaluación realizada. Los artículos aceptados con correcciones por el Comité y los evaluadores, volverán al autor para su revisión.

Normas para la presentación de materiales

1) Formato: los textos se reciben en tipografía Times New Roman 12, justificado, interlineado 1,5, hoja A4 con márgenes 3 x 3 x 3 x 3, y sangría francesa entre los párrafos de 1 cm. (sin espaciado anterior ni posterior). El título (centrado) y los subtítulos (sin sangría) deben estar en la misma tipografía, pero resaltada en negrita. Luego del título, el nombre del autor debe estar en el margen izquierdo con una nota al pie en la que indique un breve CV (máximo 4 líneas), pertenencia institucional y correo electrónico de contacto. A continuación debe consignarse un resumen de no más de 200 palabras y no más 5 palabras clave, éstas últimas en español e inglés. Mediarán dos renglones entre cada uno de estos elementos.

2) Extensión:

2.a) Artículos: 45.000 caracteres sin espacios como máximo (incluidas las notas al pie).

2.b) Ensayos: 25.000 caracteres sin espacios como máximo.

2.c) Entrevistas: 35.000 caracteres sin espacios como máximo.

2.d) Reseñas: 12.000 caracteres sin espacios como máximo.

3) Se puede usar letra cursiva para resaltar palabras, así como para indicar palabras de lenguas extranjeras. Las citas van entre comillas. Si son largas (más de tres líneas), deben ir separadas, con márgenes de 1 cm. por lado, en letra Times New Roman 11, con interlineado simple y sin comillas.

4) Se permite el uso de notas al pie de cada página. Estas deben redactarse en letra Times New Roman 10, a espacio simple.

5) Para reseñas, indicar los datos completos de la obra reseñada:

APELLIDO, Nombre: *Título. Subtítulo*, Lugar, Editorial, año, cantidad de páginas, ISBN

6) La cita de referencias bibliográficas irá en paréntesis dentro del texto (Apellido, año: página). Ejemplo: (Bürger, 1974: 51).

7) La cita completa se dará en una bibliografía al final del texto, que debe orientarse por las formas siguientes:

7.a) Libros:

APELLIDO, Nombre (año de edición): *Título. Subtítulo*, Lugar, Editorial.

Ejemplo:

BÜRGER, Peter (1974): *Teoría de la vanguardia*, Barcelona, Península.

7.b) Revistas o diarios:

APELLIDO, Nombre (año): “Título del artículo”, en: *Nombre de la revista* volumen número, fecha de publicación, Lugar, páginas.

Ejemplo:

JELIN, Elizabeth (2005): “Los movimientos sociales en acción. Escalas y escenarios”, en: *Conflictos globales, voces locales* n° 4, octubre, Buenos Aires, pp. 72-77.

7.c) Capítulos de libros:

APELLIDO, Nombre (año de edición): “Título del artículo”, en: APELLIDO, Nombre (ed/comp.) *Título. Subtítulo*, Lugar, Editorial.

Ejemplo:

SCHNEIDER, Ben Ross (1997): “Big business and the Politics of Economic Reform: Confidence and Concertation in Brazil and Mexico”, en: MAXFIEL, Sylvia y SCHNEIDER, Ben Ross (eds.) *Business and the State in Developing Countries*, Ithaca, Cornell University Press.